

электронное периодическое издание

ЭКОНОМИКА

и

социум

ISSN 2225-1545

№ 4(13) - 2014



ПЕРИОДИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ
«Экономика и социум»

<http://www.iupr.ru>

УДК 004.02:004.5:004.9

ББК 73+65.9+60.5

ISSN 2225-1545

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

Редакционный совет:

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

Отв. ред. А.А. Зарайский

Выпуск № 4(13) (октябрь-декабрь, 2014). Сайт: <http://www.iupr.ru>

© Институт управления и социально-экономического развития, 2014

*Набиуллина А. Р.
студент 5 курса
экономический факультет
Ефимов О. Н., к.ф.н.
доцент
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Управление прибылью является важной составной частью банковского менеджмента, цель которой заключается в максимизации прибыли при допустимом уровне рисков и обеспечении ликвидности баланса.

Прибыль коммерческого банка – это финансовый результат деятельности банка в виде превышения доходов над расходами [3] .

Полученная прибыль является базой для увеличения и обновления основных фондов банка, прироста его собственного капитала, гарантирующего стабильность финансового положения и ликвидность баланса, обеспечения соответствующего уровня дивидендов, развития и повышения качества банковских услуг [3].

Управление прибылью банка осуществляется через систему элементов, которые тесно взаимосвязаны между собой. Можно выделить основные элементы управления прибылью в коммерческом банке :

- планирование доходов, расходов и прибыли банка;
- определение подразделений банка, которые участвуют в процессе управления прибылью;
- применение способов оценки уровня прибыльности банковской деятельности;
- определение методов текущего регулирования прибыли.

Управление прибылью коммерческого банка осуществляется на различных уровнях : на уровне банка в целом, на уровне отдельных направлений деятельности банка, взаимоотношений с клиентом, отдельных рабочих мест, конкретных банковских продуктов..

Таким образом цель управления прибылью коммерческих банков заключается в максимизации прибыли при допустимом уровне рисков и обеспечении ликвидности баланса.

Анализ финансовых результатов деятельности коммерческого банка состоит в проведении анализа доходов, расходов банка, расчета прибыли и рентабельности.

Центральное место в анализе финансовых результатов коммерческих банков принадлежит изучению объема и качества, получаемых ими доходов, поскольку они в свою очередь являются главным фактором формирования прибыли кредитной организации.

На основании данных бухгалтерской отчетности Россельхозбанка проведем анализ состава и динамики доходов банка, данные анализа представим в таблице 1.

Таблица 1 Анализ состава и динамики величины доходов ОАО «Россельхозбанк»

Наименование показателей	Значение показателей, млн. руб.			Изменение, млн. руб.	Темп роста, % 2013/2011
	2011	2012	2013		
Процентные доходы	119774	143006	161057	+ 41283	134,47
Комиссионные доходы	5693	8139	9272	+ 3579	162,87
Прочие операционные доходы	2867	374	1280	- 1587	44,65
Итого	128334	151519	171609	+ 43275	133,72

На основании данных таблицы можно сделать вывод о заметном росте доходов банка в течение рассматриваемого периода на 43275 млн. рублей или в 1,34 раза.

Основной рост доходов банка обусловлен ростом процентных доходов на 41283 млн. рублей или в 1,34 раза и ростом комиссионных доходов на 3579 млн. рублей или почти в полтора раза (на 62,87 %).

Операционные доходы в 2013 году по сравнению с 2011 годом снизились на 55,35%.

Таблица 2 Структура доходов ОАО «Россельхозбанк»

Наименование показателей	Значение показателей, млн. руб.			Структура, %		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013
Процентные доходы	119774	143006	161057	93,3	94,4	93,9
Комиссионные доходы	5693	8139	9272	4,5	5,4	5,4
Прочие операционные доходы	2867	374	1280	2,2	0,2	0,7
Итого	128334	151519	171609	100	100	100

Наибольший удельный вес в структуре доходов Банка приходится на процентные доходы, в 2013 году он составил 93,9%.

Вторая статья доходов по своему удельному весу – это комиссионные доходы, причем в динамике он только вырос и составил 5,4%.

Операционные доходы по своему удельному весу снизились и составили 0,7%.

Проанализируем состав и динамику расходов банка.

Таблица 3 Анализ состава и динамики величины расходов ОАО «Россельхозбанк»

Наименование показателей	Значение показателей, млн. руб.			Изменение, млн. руб.	Темп роста, % 2013/2011
	2011	2012	2013		
Процентные расходы	68345	91960	103633	+ 35288	151,63
Комиссионные расходы	1033	1031	1376	+ 343	133,20
Операционные	28567	31737	36822	+ 8255	128,90

расходы					
Итого	97945	124728	141831	+43886	144,81

Из таблицы видно, что в целом за период расходы банка выросли на 43886 млн. рублей или в 1,45 раза.

В значительной степени рост расходов обусловлен ростом двух статей – процентных расходов (на 35288 млн. рублей или в 1,52 раза) и операционных расходов (на 8255 млн. рублей или в 1,29 раза).

О структуре расходов банка можно судить по данным таблицы 4.

Таблица 4 Анализ структуры расходов ОАО «Россельхозбанк»

Наименование показателей	Значение показателей, млн. руб.			Структура, %		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013
1	2	3	4	5	6	7
Процентные расходы	68345	91960	103633	69,8	73,7	73,1
1	2	3	4	5	6	7
Продолжение таблицы 4						
Комиссионные расходы	1033	1031	1376	1,1	0,8	0,9
Операционные расходы	28567	31737	36822	29,1	25,5	26,0
Итого	97945	124728	141831	100	100	100

Значительный удельный вес в структуре расходов Россельхозбанка занимают процентные расходы. В динамике наблюдается рост удельного веса, который составил по годам 69,8% ,73,7% и 73,1%..

Вторая статья расходов по своему удельному весу – операционные расходы , однако в динамике наблюдается некоторое снижение показателя. Так в 2011 году на долю данных расходов приходилось 29,1%, в 2012 году – 25,5%, а в 2013 году – 26,0%.

Доля комиссионных расходов в общей структуре незначительна и составляет по годам 1,1% ,0,8% и 0,9%.

Анализ прибыли банка за период может быть произведен с помощью таблицы 5 на основе методологического подхода к определению конечного финансового результата коммерческого банка.

Таблица 5 Анализ состава и структуры прибыли ОАО «Россельхозбанка», млн. руб.

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Абсолютное изменение	Относительно е изменение
Чистый операционный доход	-25700	-31363	-35542	-9842	138,30
Чистый комиссионный доход	4660	7108	7896	+3236	169,44
Чистый процентный доход	51429	51046	57424	+5995	111,66
Прибыль до налогообложения	6599	2131	5867	-732	88,91
Расходы по налогу на	5327	1607	4849	-478	91,03

прибыль					
Чистая прибыль	1272	524	1018	-254	80,03

Из таблицы 5 видно, что в 2013 году по сравнению с 2011 годом произошли следующие изменения:

- наблюдается снижение чистых операционных доходов на 9842 млн. руб. или на 38,30 %;

- чистый комиссионный доход увеличился на 3236 млн. руб. или на 69,44%;

- чистый процентный доход увеличился на 5995 млн. руб. или на 11,66%;

- прибыль до налогообложения снизилась на 732 млн. руб. или на 11,09%;

- произошло значительное снижение чистой прибыли, то есть на 254 млн. руб. или на 19,97%.

Конечный финансовый результат деятельности банка выявляется путем сравнения доходов и расходов, полученных банком за отчетный период.

Об основных показателях, характеризующих деятельность ОАО «Россельхозбанка» на протяжении 2010 – 2013 гг. можно судить по данным таблицы 6.

Таблица 6 Финансовые результаты деятельности ОАО «Россельхозбанка»

Наименование показателей	Значение показателей			Изменение, +/-	Темп роста, %
	2011 г.	2012 г.	2013 г.		
Активы, млн. руб.	1384241	1577887	1816270	+432029	131,21
Средние активы, млн. руб.	1207759	1481064	1697079	+489320	140,51
Собственные средства, млн. руб.	138639	179205	209059	+70420	150,79
Средний размер собственных средств, млн. руб.	127254	158922	194132	+66878	152,55
Чистый процентный доход, млн.руб.	51429	51046	57423	+5994	111,65
Операционные доходы, млн. руб.	2867	374	1280	-1587	44,65
Операционные расходы, млн. руб.	28567	31738	36822	+8255	128,90
Прибыль до налогов, млн. руб.	6599	2131	5867	-732	88,91
Налогообложение, млн. руб.	5327	1607	4849	-478	91,03
Чистая прибыль, млн. руб.	1272	524	1018	-254	80,03
Рентабельность капитала, %	4,8	1,2	2,8	-2,0	-
Рентабельность активов, %	0,5	0,1	0,3	-0,2	-

Как видно из таблицы, за 2011-2013 г активы выросли на 432029 млн. рублей или на 31,21%.

Средний размер активов увеличился на 489320 млн. рублей или в 1,41 раза.

Положительным моментом является факт роста собственных средств банка на 70420 млн. рублей или в 1,51 раза.

Средний размер собственных средств вырос на 66878 млн. рублей или на 52,55%.

Положительным моментом является факт роста чистого процентного дохода на 5994 млн. рублей или в 1,12 раза.

Заметное увеличение чистой прибыли наблюдается в 2011 году, которая составила 1272 млн. рублей, но в 2012 году она резко снизилась и составила 524 млн.рублей. Чистая прибыль в 2013 году по сравнению с 2011 годом снизилась на 254 млн.рублей или на 19,97%.

Рентабельность капитала за рассматриваемый период снизилась и в 2013 году она составила 2,8%, в то время как в 2011 году этот показатель составлял 4,8%.

Рентабельность активов в 2013 году по сравнению с 2011 годом снизилась на 0,2% и составила 0,3%.

Проведя анализ в работе пришла к следующим выводам. Для того чтобы увеличить получение прибыли и показатели рентабельности, необходимо:

- увеличить собственный капитал банка;
- увеличить размер активов банка, посредством расширения круга и объема выполняемых прибыльных операций и увеличения собственного капитала;
- уменьшить риски связанные с кредитной политикой банка, за счет увеличения собственного капитала и качества активов банка;
- расширить базу клиентов банка.

Основным фактором увеличения показателей прибыльности и рентабельности ОАО «Россельхозбанка» выступает увеличение размера собственного капитала банка.

Во-первых – это самый дешевый источник получения денежных средств банка.

Во-вторых, изменения размера собственного капитала банка ключевым образом влияют на изменение других анализируемых факторов.

В-третьих, без увеличения собственного капитала невозможно добиться кардинального изменения других показателей, характеризующих финансовые результаты деятельности ОАО «Россельхозбанка».

При размещении активов с целью получения прибыли следует учитывать, что любая финансовая операция может принести как прибыль, так и убытки, причем, как правило, чем больше ожидаемая норма прибыльности операции, тем больше и связанный с ней финансовый риск.

Проведем анализ влияния на уровень прибыли таких факторов, как изменение размера уставного капитала, эффективность контроля расходов,

эффективность управления налогами, эффективность управления ресурсами. Для этого рассчитаем значения данных факторов за 2011 - 2013 гг. Данные расчетов оформим в таблицу 7.

Таблица 7 Значения показателей, используемых для факторного анализа изменения прибыли ОАО «Россельхозбанк», млн. руб.

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Изменени е
Активы	1384241	1577887	1816270	432029
Прибыль до налогообложения	6599	2131	5867	-732
Прибыль после налогообложения	1272	524	1018	-254
Операционные доходы	2867	374	1280	-1587
Акционерный капитал	148048	188048	218048	70000
Коэффициент эффективности управления налогами	0,193	0,246	0,174	-0,019
Коэффициент эффективности контроля расходов	2,302	5,698	4,584	2,282
Коэффициент эффективности управления активами	0,002	0,0002	0,001	-0,001
Коэффициент эффективности управления ресурсами	9,350	8,391	8,330	-1,02

Рассчитаем влияние на прибыль изменения указанных факторов.

1. Влияние на прибыль изменения величины акционерного капитала:

$$НК = 70000 * 0,193 * 2,302 * 0,002 * 9,350 = 581,57 \text{ млн.руб.}$$

То есть за счет увеличения акционерного капитала на 70000 млн.руб. прибыль ОАО «Россельхозбанк» увеличилась на 581,57 млн.руб. Однако, так как изменение уставного капитала произошло не за счет заработанных банком доходов, а за счет средств учредителей, то влияние данного фактора на изменение финансовых результатов нельзя оценить положительно.

2. Влияние на прибыль изменения эффективности управления налогами:

$$НЛ = 218048 * (-0,019) * 2,302 * 0,002 * 9,350 = -178,34 \text{ млн.руб.}$$

То есть за счет снижения эффективности управления налогами размер прибыли ОАО «Россельхозбанк» уменьшился на 178,34 млн. руб. При снижении эффективности управления налогами свидетельствует о недостатках в работе по управлению налоговыми процессами.

3. Влияние на прибыль изменения эффективности контроля расходов:

$$НМ = 218048 * 0,174 * 2,282 * 0,002 * 9,350 = 1619,04 \text{ млн.руб.}$$

То есть за счет увеличения эффективности контроля расходов прибыли ОАО «Россельхозбанк» увеличился на 1619,04 млн.руб.

4. Влияние на прибыль изменения эффективности управления активами:

$$НН = 218048 * 0,174 * 4,584 * (-0,001) * 9,350 = -1626,14 \text{ млн.руб.}$$

То есть за счет снижения эффективности управления активами прибыли ОАО «Россельхозбанк» уменьшился на 1626,14 млн.руб.

5. Влияние на прибыль изменения эффективности управления ресурсами:

$$HP = 218048 * 0,174 * 4,584 * 0,002 * (-1,02) = -354,79 \text{ млн.руб.}$$

То есть за счет снижения эффективности управления ресурсами прибыли ОАО «Россельхозбанк» уменьшился на 354,79 млн.руб.

Факторный анализ прибыли показал, что явными резервами увеличения прибыли является увеличение уставного капитала.

Скрытыми резервами являются: повышение эффективности управления налогами, повышение эффективности управления активами и управления ресурсами. Для увеличения прибыли все показатели скрытых резервов должны быть больше нуля.

Для получения максимального дохода от совокупности операций необходимо вкладывать максимально возможную сумму средств в операции, имеющие наибольшую доходность.

Во-первых, не все привлеченные банком средства можно реализовать в доходных активных операциях. Часть таких средств должна находиться в кассе банка и на его корреспондентском счете для возможности выполнения им своих текущих обязательств, а часть в соответствии с требованиями регулирующих органов должна храниться на резервном счете в Центральном банке.

Кроме того, часть собственных средств банка используется для приобретения основных средств. Следовательно, активы банка делятся на работающие, то есть вложенные в операции, которые могут принести доход, и неработающие.

Во-вторых, при размещении работающих активов следует учитывать, что регулирующие органы могут устанавливать нормативы для показателей деятельности банка, влияющие на структуру их активных операций, - соотношение капитала банка и его рискованных активов, а также другие нормативы, связанные с выдачей кредитов и обеспечением ликвидности.

При фиксированном значении суммы работающих активов абсолютное значение полученного чистого дохода от основных операций банка будет тем больше, чем меньше сумма процентных расходов и, следовательно, доля привлеченных средств в работающих активах банка.

С другой стороны, при фиксированном значении суммы собственных средств, используемых в активных операциях банка, доход от основных операций, при заданной средней их доходности, будет тем больше, чем больше сумма работающих активов.

То есть сумма привлеченных средств и если доходность активных операций выше относительной стоимости привлеченных средств, с ростом их суммы будет расти и величина чистого дохода от основных операций.

Целью управления активами и обязательствами банка является получение прибыли при одновременном обеспечении ликвидности

вложенных в банк средств вкладчиков и кредиторов и выполнения нормативов, установленных регулируемыми органами.

В настоящее время имеется достаточно специализированных страховых продуктов, предназначенных для банков [1, 2].

Так, например, становится актуальным страхование от электронных и компьютерных преступлений. Данные виды страхования предоставляет страховую защиту от убытков вследствие:

- ввода злонамеренно искаженных электронных данных;
- злонамеренного изменения компьютерных программ;
- злонамеренного изменения или уничтожения данных;
- уничтожения данных вирусной программой;
- злонамеренно искаженных входящих или исходящих сообщений и данных;
- злонамеренно искаженных устных указаний.

В современных условиях возможности роста прибыли на капитал за счет уменьшения коэффициента достаточности капитала ограничены. Это связано с тем, что рост активов должен подкрепляться расширением ресурсной базы.

Для наибольшей эффективности банку следовало бы иметь высокую долю собственного капитала. Но в условиях жесткой конкуренции и удорожания кредитных ресурсов банк не в состоянии довести до оптимального уровня отношение капитала к активам. Поэтому резервом увеличения капитала остается – степень отдачи активов.

Прибыльность активов находится в прямой зависимости от доходности активов и доли прибыли в доходах банка.

Кроме того, на прибыльность банковских операций оказывают влияние регулирующие органы.

Показатели прибыльности банка регулирующие органы непосредственно не определяют, но могут влиять на прибыльность банка косвенно – установлением норм резервных отчислений, ограничение процентных ставок по различным видам вкладов, налоговой политики и другие.

Также следует отметить, что надежность банка для клиентов отождествляется со способностью выполнять обязательства по возврату в установленные сроки вложенных средств и выплате соответствующего дохода за пользование этими средствами.

Использованные источники:

1. Ефимов О.Н. Страхование по закону о страховом деле [Текст]: Учебное пособие (приложение к программе подготовки бакалавров) / О.Н.Ефимов. - LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co. KG, Heinrich-Böcking-Str. 6-8, 66121 Saarbrücken, Germany, напечатано в России, 2012, 685 стр.
2. Коробова, Г. Г. Банковское дело [Текст]: учебник / Г. Г. Коробова. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Магистр, 2012. - 590 с.

3. Ефимов О.Н. Экономика страхования и анализ страховых операций [Электронный ресурс]: курс лекций/ Ефимов О.Н.— Электрон, текстовые данные.— Саратов: Вузовское образование, 2014.— 2G1 с.— Режим доступа: <http://www.lprbookshop.ru/23092>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю

*Нагаева О.С., к.э.н.
старший научный сотрудник
Красноярский отдел ИЭОПП СО РАН
Юманова В.В.
магистрант*

*ФГАОУ ВПО «Сибирский федеральный университет»
Россия, г. Красноярск*

ОСОБЕННОСТИ ВНУТРЕННЕЙ И ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ ВИРТУАЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. Представленная статья посвящена особенностям функционирования виртуальной организации. В статье дается определение виртуальной организации, приводятся ее признаки. Проведенный анализ внутренней и внешней среды виртуальной организации позволил выявить ряд особенностей, отличных от среды традиционной организации, которые обуславливают необходимость разработки и применения новых инструментов управления виртуальной организацией.

В статье также приведены некоторые рекомендации по организации и улучшению деятельности виртуальной организации, внедрение которых в практику конкретной виртуальной организации дало положительный эффект.

Ключевые слова: виртуальная организация; информационные технологии; внутренняя среда; коммуникационный устав; внешняя среда.

В настоящее время Интернет является уже не просто инструментом для ведения бизнеса или способом сотрудничества между другими организациями, а своеобразной бизнес-средой. Развитие информационных технологий привело к возникновению новой формы современного предприятия – виртуальной организации. При этом, наряду с уже ставшими традиционными формами и направлениями виртуальной деятельности, такими как интернет-магазины, интернет-банкинг, все большее развитие получают виртуальные организации, позволяющие сосредоточить значительные интеллектуальные ресурсы для решения сложных задач и удовлетворения потребностей клиента с минимальными затратами.

Поскольку данная форма предприятия является относительно новым явлением остается немало нерешенных вопросов, связанных с управлением и функционированием виртуальной организации. Так, в научной литературе до сих пор не сложилось однозначного определения виртуальной организации.

Д.В. Иванов определяет виртуальную организацию как объединение индивидов, групп, организационных единиц или же целостных организаций, распределенных в пространстве и во времени, работа которых, покрывая большие расстояния, проходит при обязательном участии информационных технологий, при этом менее значимые процессы и компоненты выводятся наружу организации, а сама работа протекает в условиях высокой мобильности и отсутствия границ [1, с. 24]. И. Пономарев под виртуальной организацией понимает организацию, которая создается на определенный срок как консорциум или стратегическое партнерство, имеет гибкую систему управления, адаптивную динамическую структуру и глобальный характер [4, с.39]. По мнению А. Манюшиса, В. Смольянинова и В. Тарасова, виртуальная организация означает сетевую, компьютерно интегрированную организационную структуру, объединяющую неоднородные ресурсы, расположенные в различных местах [3, с.90]

Обобщая вышеприведенные определения, можно выделить следующие признаки виртуальной организации:

- временное или постоянное образование;
- географическая удаленность участников - в виртуальной организации ее участники географически удалены друг от друга и связаны между собой посредством каналов электронной коммуникации;
- отсутствие четких организационных границ;
- базирование на использовании информационных технологий и телекоммуникаций;
- объединение ключевых компетенций;
- гибкая структура;
- ориентация на заказчика – быстрое исполнение заказа и полнота удовлетворения требований клиента;
- функционирование в виртуальном пространстве;
- реальный или виртуальный произведенный продукт или услуга.

Таким образом, можно дать следующее определение виртуальной организации: виртуальная организация – это постоянное или временное объединение партнеров, распределенных географически, которое функционирует в виртуальном пространстве и сосредотачивает ресурсы и ключевые компетенции для реализации бизнес-процессов при обязательном использовании информационных технологий.

Виртуальная организация создается путем подбора различных ресурсов и их объединения с помощью информационных технологий. Это позволяет сформировать гибкую и динамичную организационную систему, наиболее приспособленную к полному удовлетворению потребностей клиента, к оперативному выпуску и поставке новой продукции или услуги на рынок. Как можно заметить, виртуальное предприятие от «традиционного» отличается много признаков, но главным является то, что вся

деятельность происходит преимущественно в виртуальном пространстве с помощью Интернет технологий (связь с сотрудниками, заказчиками, производство товара или оказание услуги, заключение договора и пр.).

А.В. Катаев отмечает, что виртуальное пространство таких организаций включает три основные категории явлений:

1. виртуальный рынок – рынок товаров и услуг, существующий на основе коммуникационных и информационных возможностей глобальных сетей (Интернет);

2. виртуальная реальность – отображение и имитация реальных разработок и производства в кибернетическом пространстве, которое одновременно является и инструментом и средой;

3. виртуальные (сетевые) организационные формы – партнерство нескольких участников для создания, производства и сбыта продукции или услуг [2, с.7].

В данной статье в качестве примера виртуальной организации рассматривается консалтинговое агентство «Микра». Консалтинговое агентство «Микра» оказывает консультационные услуги представителям малого и среднего бизнеса в области финансов, налогов, маркетинга, стратегического планирования, бухгалтерского и управленческого учета. Основными направлениями деятельности являются: проведение маркетинговых исследований, разработка бизнес-планов, оценка финансово-хозяйственной деятельности, организация и проведение вебинаров и тренингов, проведение индивидуальных консультаций, реализация консалтинговых программ. Консалтинговое агентство «Микра» осуществляет свою деятельность преимущественно в виртуальном пространстве. На примере данной организации проанализируем особенности внутренней и внешней среды виртуальной организации, а также представим некоторые рекомендации по управлению и ведению деятельности виртуальной организации, применение которых дало в этой компании положительный эффект.

Внутренняя среда виртуальной организации в некоторых элементах сходна с внутренней средой традиционных организаций. Также как и в традиционной организации, в виртуальной присутствует структура управления и стратегические цели. Представляется, что особенности функционирования виртуальной организации не влияют на процесс постановки стратегических целей, который не будет кардинально отличаться от постановки целей традиционной организации.

Так, основной целью деятельности консалтингового агентства «Микра» является объединение экспертов и ключевых компетенций для максимально полного удовлетворения потребностей в консультационных услугах, возникающих на виртуальном рынке.

Для реализации этой цели необходимо предусмотреть соответствующую организационную структуру, состоящую из лучшего набора реальных и виртуальных элементов.

Организационная структура виртуальной организации несколько отличается от традиционной. В виртуальной организации руководитель не замыкает на себе всю власть и ответственность, а выполняет скорее роль координатора и следит за выполнением правил деятельности виртуальной организации, предоставляя сотрудникам определенную свободу действий в рамках своей компетенции. Так, в консалтинговом агентстве «Микра» сложилась соответствующая организационная структура (рис.1).

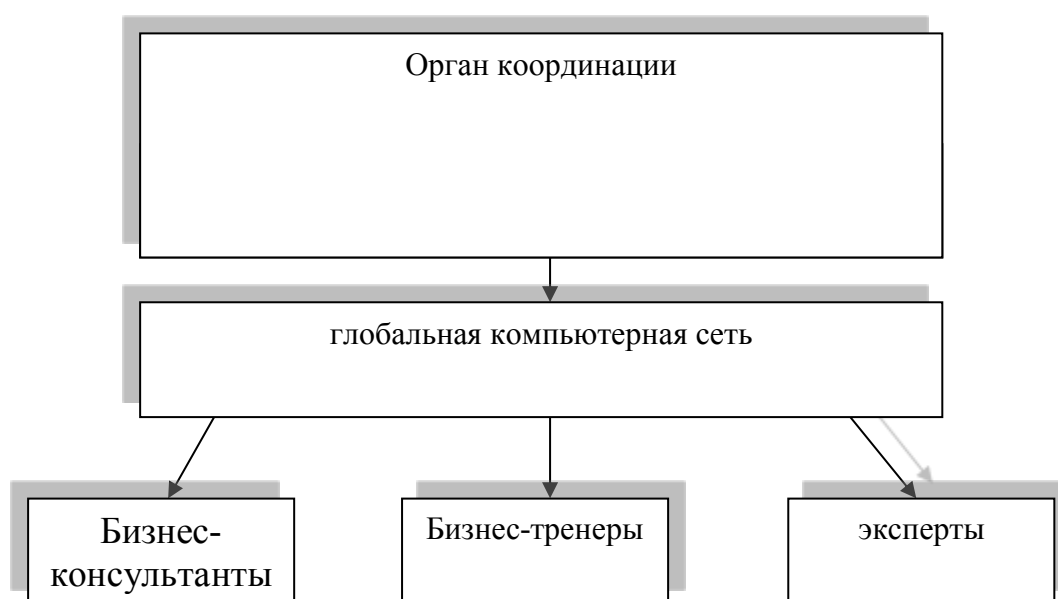


Рис. 1 Организационная структура виртуальной организации «Микра»

Одной из существенных особенностей внутренней среды данной организации является наличие значительной доли внештатных временных сотрудников, состав и численность которых постоянно меняется и зависит от количества и содержания проектов, которые выполняет компания. При этом данные сотрудники проживают в различных городах и регионах, и связь с ними осуществляется преимущественно посредством сети Интернет. В компании ведется база внештатных сотрудников, в которой обязательно указываются координаты сотрудника (телефон, e-mail, Skype), его компетенция и специализация. Для выполнения конкретного проекта подбираются исполнители из данной базы, компетенция которых наиболее соответствует содержанию проекта и требованиям заказчика.

Данная особенность имеет как свои преимущества, так и недостатки.

Среди преимуществ следует отметить следующее:

во-первых, персонал подбирается для конкретного проекта на определенный срок, поэтому отсутствует необходимость долгосрочной мотивации персонала, как это происходит в классическом формате работы;

во-вторых, подбор персонала осуществляется не только в одном регионе, но в масштабах все страны, что позволяет подобрать квалифицированные кадры, чьи навыки и компетенции наиболее соответствуют требованиям проекта и таким образом, сформировать команду из числа лучших специалистов и наилучшим образом удовлетворить потребности клиента;

в-третьих, так как консультанты работают удаленно, издержки на содержание персонала значительно снижаются.

К недостаткам можно отнести сложности в коммуникациях, так как большинство участников не знают друг друга и находятся в различных населенных пунктах и даже часовых поясах. Это может привести к недопониманию и конфликтам. Также в виртуальной организации значительно возрастает риск недобросовестного поведения внештатных сотрудников и, как следствие, риск срыва сроков выполнения заказа и потери заказчика. В связи с этим в виртуальной организации необходимо сформулировать правила работы в виртуальной команде. Так, в компании «Микра» был разработан коммуникационный устав, который играет очень важную роль в организации и координации работы сотрудников. Устав регулирует сроки и порядок выполнения заказа исполнителем, правила работы в проектной команде, порядок заключения договора с исполнителем, а также положения об ответственности за некачественное выполнение работы или неисполнение работы в срок. Устав также устанавливает нормы поведения на виртуальных встречах и то, какие средства коммуникации должны быть использованы в тех или иных обстоятельствах.

Также одной из особенностей внутренней среды виртуальной организации является наличие незначительных материальных активов. Многие виртуальные организации могут вообще обходиться без офиса и торговых площадей, так как вся деятельность ведется преимущественно в Интернете. Рассматриваемая нами компания «Микра» снимает небольшое помещение под офис с двумя оборудованными рабочими местами, поскольку постоянные сотрудники компании также работают удаленно. Основным активом компании «Микра» является ее сайт. На сайте размещена вся информация о предоставляемых услугах и продуктах компании, перечень проводимых компанией мероприятий (вебинаров и он-лайн тренингов), через сайт осуществляется взаимодействие компании и клиентов.

Помимо этого, виртуальная организация должна предлагать своим пользователям надежное программное обеспечение, безопасные транзакции, широкий выбор платежных систем. В этой связи виртуальная организация

вынуждена регулярно инвестировать в обновление программного обеспечения для соответствия текущим требованиям рынка.

Таким образом, можно выделить следующие особенности внутренней среды виртуальной организации, отличающие ее от традиционных организаций:

- более «плоская организационная структура» и упразднение отношений преимущественного подчинения;
- большая доля внештатных сотрудников, удаленных друг от друга географически;
- осуществление большей части коммуникаций между сотрудниками посредством сети Интернет;
- постоянно меняющийся состав команды в соответствии с требованиями выполняемого проекта;
- незначительные материальные активы;
- большое значение сайта компании, программного обеспечения, информационных и коммуникационных технологий.

Вся внешняя среда виртуальной организации складывается преимущественно в сети Интернет. В отличие от рынка традиционной организации рынок виртуальной организации не ограничен каким-либо одним географическим регионом. Теоретически виртуальная организация посредством всемирной сети Интернет может привлечь клиентов со всего мира. В связи с этим потенциальная емкость виртуального рынка практически неограниченна. Кроме того, посредством информационных технологий виртуальная организация может «дотянуться» до тех клиентов, сотрудничество с которыми для традиционной организации в силу их географической удаленности, отсутствия развитой инфраструктуры и, как следствие, высоких транзакционных издержек, является невыгодным. Так, исследуемая нами консалтинговая компания «Микра» оказывает услуги по индивидуальному консалтингу преимущественно для предпринимателей и организаций Красноярского края и других регионов Сибири. Предварительное исследование показало, что рынок консалтинговых услуг в Красноярском крае (за исключением города Красноярска) развит слабо. Во многих населенных пунктах и городах края нет фирм, занимающихся консалтингом. В то время как потребность в таких услугах существует. В рамках исследования рынка был проведен опрос предпринимателей, 35% ответили, что хотели бы получить диагностику бизнеса, 53% хотели бы заказать тренинги по обучению и повышению квалификации персонала, 34% получить консультации по совершенствованию бизнес-процессов в организации, 27% разработать и внедрить стратегию, позволяющую улучшить конкурентную позицию на рынке. В связи с этим решение компании выйти на данный сегмент рынка было вполне обоснованным. Общение с клиентами происходит через электронную почту, Skype, и в личном кабинете клиента на сайте компании.

Неограниченная аудитория и доступность потенциальных клиентов делают возможным для виртуальной консалтинговой компании получение конкурентных преимуществ по сравнению с традиционными организациями. А взаимодействие с клиентами посредством сети Интернет позволяет добиться значительной экономии затрат путем снижения транзакционных издержек.

Однако неограниченность рынка имеет для организации и обратную сторону. Барьеры входа на такой виртуальный рынок довольно низкие, что приводит к появлению большого числа конкурентов и возникновению угрозы потери своей доли рынка. Так, рассматриваемая компания «Микра» вынуждена конкурировать не только с красноярскими консалтинговыми компаниями, но и с крупными московскими компаниями, оказывающими консалтинговые услуги он-лайн.

Поэтому виртуальная консалтинговая организация должна разрабатывать и реализовывать определенный комплекс мер по продвижению компании в Интернете, с высокой периодичностью обновлять информацию на сайте, а также постоянно анализировать и совершенствовать методы и способы реакции на меняющиеся запросы потребителей. Одним из сравнительно новых направлений маркетинга, наиболее подходящим для виртуальной организации, является e-mail маркетинг.

Среди ограничивающих факторов внешней среды виртуальной организации следует отметить неурегулированность вопросов о создании и применении информационных систем, и защите информации и прав субъектов в области информационных процессов и информатизации и другие. Одной из самых актуальных проблем является защита данных и обеспечение безопасности связи через Интернет. В этой связи большое значение для виртуальной организации имеют специалисты по защите информации.

Таким образом, среди главных особенностей внешней среды виртуальной организации следует отметить следующие:

- размытость границ рынка;
- неограниченная емкость рынка и широкая доступность клиентов.
- функционирование в условиях виртуального пространства сети Интернет;
- низкие барьеры входа в отрасль;
- высокая конкуренция.

Особенности внутренней и внешней среды виртуальной организации во многом порождают ее преимущества по сравнению с традиционной организацией, такие как гибкость и динамичность, возможность формирование команды из лучших специалистов, позволяющие быстро реагировать на меняющиеся потребности рынка и наиболее полно удовлетворять запросы клиентов.

Однако они также обуславливают ряд рисков функционирования виртуальной организации, которые не присущи традиционным организациям, а также выдвигают новые требования к менеджменту виртуальной организации. Непринятие во внимание данных факторов может привести к кризису и закрытию виртуального бизнеса.

Использованные источники:

1. Иванов Д.В. Виртуализация общества. - СПб.: «Петербургское Востоковедение», 2000.
2. Катаев А.В. Виртуальные бизнес-организации. - СПб.: Издательство политехнического университета, 2009
3. Манюшис А., Смольянинов В., Тарасов В. Виртуальное предприятие как эффективная форма организации внешнеэкономической деятельности компании // Проблемы теории и практики управления. - 2003. - №4. - с.89-93.
4. Пономарев И. Виртуальная организация // Менеджмент сегодня. - 2001. - №4. - с. 39-43.

*Назаретян М.Г.
магистрант 2го курса
АГПА
Россия, г. Армавир*

**ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ФУНКЦИИ СОВРЕМЕННОГО
СПЕЦИАЛИСТА СОЦИАЛЬНОЙ РАБОТЫ**

Аннотация. В статье раскрываются подходы к классификации имеющихся в науке функций специалистов социальной работы (Н. Ф. Басов, В.Г.Бочарова, Л.Г.Гуслякова, А. В.Панов, Л.В.Топчий, Е.И.Холостова) делается вывод о том, что представленные авторами профессиональные функции специалиста социальной сферы являются определяющими в формулировании основных характеристик профессиональной компетентности.

Ключевые слова: профессиональная деятельность специалиста социальной сферы, профессиональные функции, профессиональная компетентность специалистов социальной сферы.

Abstract. The article describes the approaches to the classification of available functions in the science of social work specialists (N.F. Basov V.G.Bocharova , L.G.Guslyakova A. V.Panov , L.V.Topchy E.I. Kholostova) case - etsya conclusion that the authors presented a professional specialist social functions are crucial in the formulation of the main characteristics of professional competence.

Keywords: professional activity of the social sphere , professional features , professional competence of professionals of the social sphere .

Широкий спектр качеств, составляющих модель личности социального работника, предъявляет особые требования к процессу и содержанию его профессиональной деятельности.

Становление профессии социального работника, происходившее на фоне глубоких, зачастую драматичных, преобразований в стране, порождающих значительное количество социально-экономических, нравственно-психологических и др. проблем, протекало достаточно противоречиво. Сложно было осознать, что особое значение в формировании и развитии личности социального работника на нравственно-гуманистической основе приобретает проблема его профессионального развития, повышения уровня компетентности в соответствии с принципами гуманизма и гуманитаризации.

Описывая функции социальной работы, необходимо остановиться на имеющихся в науке подходах к их классификации. Функции социальной работы в основном рассматриваются в отношении потребности (нужд) человека или семьи, социальной группы, коллектива или даже целой общины [4].

Л.В.Топчий выделяет две группы взаимосвязанных функций социальной работы.

Во-первых, это поверхностные функции, при выполнении которых социальная работа – это способ реализации социальной политики, а именно системы социального обслуживания населения, и, во-вторых, скрытые функции, которые играют особую роль в процессе поддержания жизнеобеспечения и активного существования каждой личности в ее развитии.

Функции, с позиции автора, могут также рассматриваться как взаимосвязь между потребностями человека, семьи, социальной группы или общины и целями социальной работы: «... функции социальной работы аналогичны ее целям, или, по крайней мере, функции и цели должны корреспондироваться» [5, с. 15].

В процессе анализа деятельности специалиста по социальной работе Б.Ю. Шапиро выделяет такие функции:

- а) оказание первичной психологической помощи человеку;
- б) определение контекста, смысла запроса, а также того, действительно ли человек нуждается в помощи;
- г) облегчение процесса взаимодействия человека с нужной социальной службой и специалистом;
- д) функция, способствующая активизации личностных ресурсов человека с целью его самоопределения, самоактуализации и психолого-педагогической адаптации [3].

В.Г. Бочарова отмечает, что социальный работник в своей профессиональной деятельности реализует воспитательную, организаторскую, прогностическую, предупредительно-профилактическую,

социально-терапевтическую, организационно-коммуникативную и охранно-защитную функции [2].

Е. И. Холостовой, А. В. Пановым, Л. Г. Гусляковой выделены функции:

- нравственно-гуманистическая (предполагает проявление гуманного отношения к человеку);
- информационно-коммуникативная (включает в себя выявление, сбор, обобщение и доведение до субъектов информацию о людях, которые нуждаются в помощи);
- аналитико-прогностическая (изучает социальные проблемы, тенденции социального напряжения в обществе, прогнозирует и программирует процессы обеспечения социального развития общества);
- организационно-методическая (содействует разработке социальных услуг, изучает инновационные методы их работы и распространяет его);
- рекламно-пропагандистская (доставляет информацию о социально-педагогических услугах);
- регуляционно-профилактическая (предусматривает и активизирует многообразные механизмы предупреждения и преодоления негативных явлений в обществе, группе, поведение отдельно взятого человека);
- аффективно-коммуникативная (формирует новые социальные позиции у клиентов, регулирует уровень эмоциональной напряженности);
- социоинтегративная (интегрирует различные области знаний для решения проблем социальной работы) [3].

По мысли Н.Ф.Басова профессиональные функции специалиста социальной работы могут быть представлены диагностической, организаторской, посреднической, инновационной, прогностической, мотивационной, защитной и профилактической функциями [1].

В диагностической функции Н. Ф. Басов выделяет два взаимосвязанных блока: диагностику социальной среды клиента и диагностику его личности. При этом функции, относящиеся к первому блоку направлены в первую очередь на выявление социальных ресурсов, а функции второго блока направлены на выявление личностных ресурсов клиента.

Прогностическая функция реализуется на этапе практической работы с клиентом и на административно-управленческом уровне. Здесь социальный работник участвует в программировании и прогнозировании социального развития конкретного клиента, который является объектом его профессиональной деятельности. Прогностическая деятельность на административно-управленческом уровне должна быть направлена на оптимизацию работы каждого конкретного учреждения социального

обеспечения населения, а также на систему органов и учреждений социальной защиты города, района, субъекта РФ.

Организаторская функция, отмечено Н. Ф. Басовым, специалиста социальной работы проявляется в организации деятельности по оказанию социальной помощи человеку или группе. При этом в процессе работы специалист может выполнять целый ряд функциональных обязанностей: исполнителя, определенных заданий, организатора отдельного направления деятельности по социальной защите, координатора действий различных лиц по организации социальной работы [там же].

В функциональном ряде посредническую функцию исследователь рассматривает как основную, которая специалисту позволяет наладить процесс взаимодействия всех субъектов профессионального труда.

Инновационная функция специалиста социальной работы направлена на преобразование социума и использование эффективных технологий и методов социальной работы.

Мотивационная функция проявляется при создании социальным работником мотивирующих условий, включающих клиента в деятельность до выхода из трудной жизненной ситуации.

Защитная функция специалиста социальной работы проявляется в тех случаях, когда трудная жизненная ситуация возникла при неправомерных действиях третьих лиц, нарушающих права и свободы человека.

Как базовая функция исследователем выделена и профилактическая, позволяющая специалисту осуществлять ряд мероприятий, направленных на профилактику асоциального поведения и другие личностные депривации.

Таким образом, функции специалиста социальной работы широки и многосторонни. Их актуализация зависит от той роли, которая востребована для профессионально подготовленного специалиста в данный момент практической деятельности. Однако, несмотря на многовариативность ролей различных групп социальных работников, можно обозначить функции, занимающие доминирующее положение в представленных выше классификациях.

Таким образом, в списке основных функций, задающих требования к личности и профессиональной деятельности специалиста социальной работы такие как: диагностическая, прогностическая, организаторская, коммуникативная, социоинтегративная. Данные объективные характеристики профессиональной деятельности специалиста социальной сферы, как мы полагаем, помогут определить основные характеристики профессиональной компетентности.

Использованные источники:

1. Басов Н.Ф. Основы социальной работы. М.: Академия, 2005. 283 с.
2. Бочарова В.Г. Социальная работа; знакомство с профессией. М.: Изд-во РАО, 1997. 13 с.

3. Российская энциклопедия социальной работы / под ред. А.М. Панова, Е.И. Холостовой. – М.: ИСР, 1997. Т.1. 364 с., Т.2. 406 с.
4. Словарь по этике / под ред. А.А. Гусейнова, И.С. Кона. М.: Политиздат, 1999. – 447 с.
5. Топчий Л.В. Кадровое обеспечение социальных служб: состояние и перспективы развития. М.: Изд-во ИСР АРС, 1997. 129 с.

*Названова К.В.
аспирант
кафедра ЭСУ*

*Владимирский государственный университет имени Александра
Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых (ВлГУ)
Россия, г. Владимир*

ОЦЕНКА ФАКТОРОВ, СДЕРЖИВАЮЩИХ ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА, ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ЭКОНОМИКИ ИННОВАЦИОННОГО ТИПА

Аннотация: В статье проводится анализ факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность, особенностью которого является применение моделирования методом последовательного включения переменных, а также факторов, сдерживающих инновационное развитие экономики региона, на основе построения гистограмм балльных рейтингов. Предложены направления деятельности по минимизации негативных последствий.

Ключевые слова: ограничивающие факторы, инновационное развитие, моделирование, корреляционный анализ, оценка влияния.

В ходе ранее выполненного исследования [1] было выявлено, что Владимирская область может полноправно считаться регионом с формирующейся экономикой инновационного типа. В области в последние годы идет активная работа по созданию элементов инновационной инфраструктуры: центров коллективного пользования высокотехнологичным оборудованием, технопарков, инжиниринговых центров, бизнес-инкубаторов, инновационных производственных площадок и др.

Несмотря на это, уровень инновационного развития Владимирской области невысокий. Данный факт можно объяснить недостаточно эффективным управлением инновациями, отсутствием комплексной модели развития, для формирования которой необходима система оценки факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность и инновационное развитие экономики региона.

В свете вышесказанного цель данной статьи заключается в разработке модели и методов оценки и анализа факторов, сдерживающих формирование экономики инновационного типа на уровне региона.

Таблица 1

**Факторы, ограничивающие инвестиционную деятельность
(в % от общего числа организаций)**

Фактор	Год				
	2008	2009	2010	2011	2012
A1. Недостаток спроса на продукцию	14	32	16	24	35
A2. Недостаток собственных финансовых средств	72	61	53	66	72
A3. Высокий процент коммерческого кредита	40	46	34	31	40
A4. Сложный механизм получения кредитов для реализации инвестиционных проектов	28	20	23	21	12
A5. Инвестиционные риски	22	20	19	18	15
A6. Неудовлетворительное состояние технической базы	13	6	8	8	9
A7. Низкая прибыльность инвестиций в основной капитал	11	5	4	6	6
A8. Неопределенность экономической ситуации в стране	37	47	42	54	39
A9. Несовершенная нормативно-правовая база, регулирующая инвестиционные процессы	17	10	9	13	8

В ходе проведенного корреляционно-регрессионного анализа [2, 3] факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность организаций во Владимирской области за период 2008-2012 гг. (таблица 1), наиболее весомым признан фактор A5 (инвестиционные риски). В модель, построенную методом последовательного включения переменных, были отобраны следующие факторы: A4 (сложный механизм получения кредитов для реализации инвестиционных проектов), A3 (высокий процент коммерческого кредита) и A8 (неопределенность экономической ситуации в стране):

$$y(x) = 0,851064 + 0,443864 \times A4 + 0,179798 \times A3 + 0,042199 \times A8$$

Таким образом, чем сложнее механизмы получения кредитов для реализации инвестиционных проектов и больше неопределенность экономической ситуации в стране, тем выше инвестиционные риски. Высокие проценты по коммерческим кредитам также способствуют повышению инвестиционных рисков.

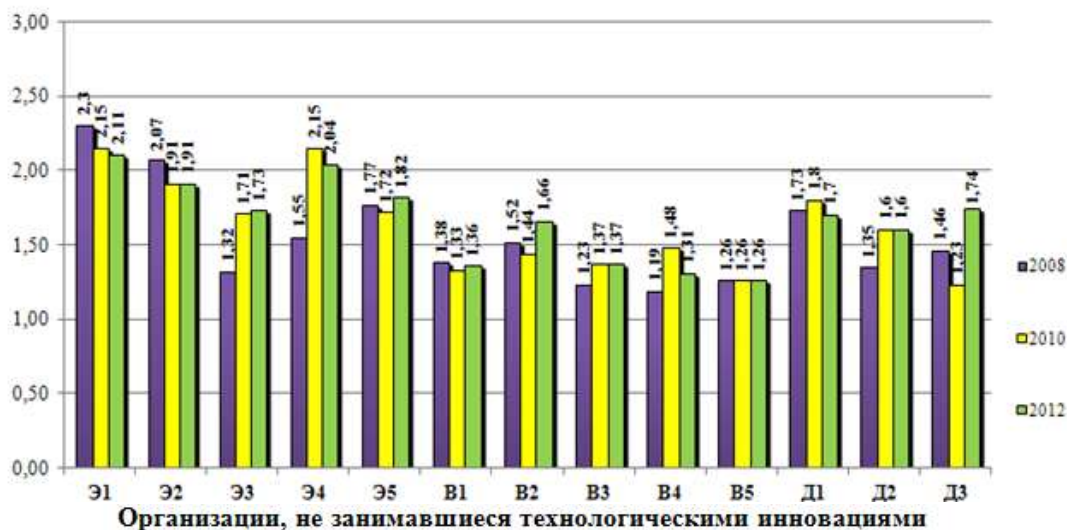
Сравнивая между собой значения средних коэффициентов эластичности и β -коэффициентов факторов (таблица 2), можно сделать вывод, что сложный механизм получения кредитов для реализации инвестиционных проектов оказывает более высокое влияние на инвестиционные риски, чем высокий процент коммерческого кредита и неопределенность экономической ситуации в стране.

**Значения факторов регрессионной модели зависимости
ограничивающих факторов**

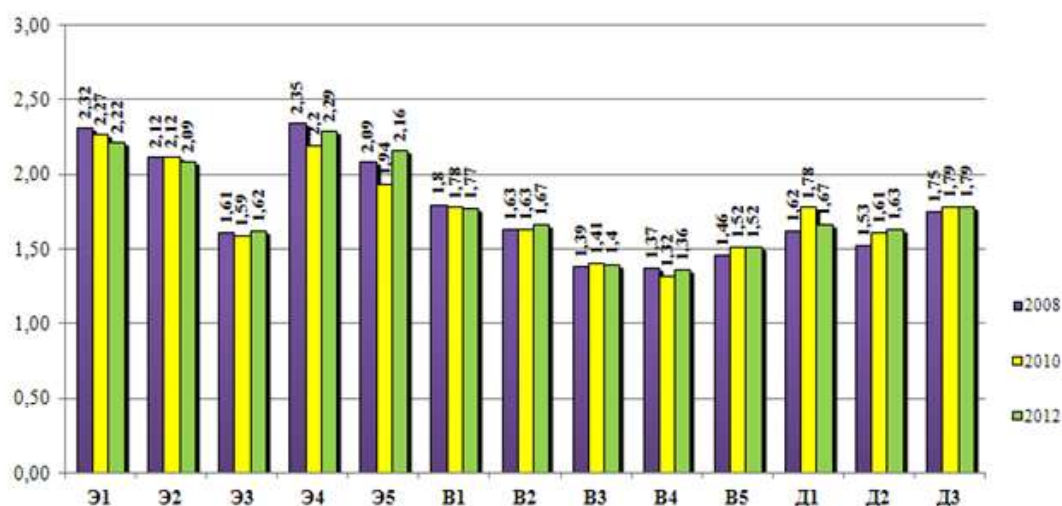
Показатель	Факторы			
	A5	A4	A3	A8
<i>β-коэффициент</i>	-	0,995	0,406	0,111
<i>Средний коэффициент эластичности</i>	-	0,491	0,365	0,098

Анализируя рейтинг факторов, препятствующих инновациям в организациях Владимирской области в период с 2008 по 2012 годы (рисунок 1) по гистограммам балльных рейтингов, можно сделать вывод, что организации стали меньше испытывать недостаток свободных собственных денежных средств и инвестиций (финансовой поддержки) со

Организации, занимавшиеся технологическими инновациями



Организации, не занимавшиеся технологическими инновациями



Экономические факторы

Э1 – Недостаток собственных денежных средств

Э2 – Недостаток финансовой поддержки со стороны государства

Э3 – Низкий платежеспособный спрос на новые товары, работы, услуги

Э4 – Высокая стоимость нововведений

Э5 – Высокий экономический риск

Внутренние факторы

В1 – Низкий инновационный потенциал организации

В2 – Недостаток квалифицированного персонала

В3 – Недостаток информации о новых технологиях

В4 – Недостаток информации о рынках сбыта

В5 – Неразвитость кооперационных связей

Другие факторы

Д1 – Недостаточность законодательных и нормативно-правовых документов,

регулирующих и стимулирующих инновационную деятельность

Д2 – Неразвитость инновационной инфраструктуры

ДЗ – Неопределенность экономической выгоды от использования интеллектуальной собственности

Рисунок 1. Рейтинг факторов, препятствующих инновациям в организациях Владимирской области за период 2008-2012 гг.

стороны государства для реализации инновационной деятельности. Отмечено улучшение ситуации по факту недостаточности законодательных и нормативно-правовых документов, регулирующих и стимулирующих инновационную деятельность, а также увеличение инновационного потенциала организаций. На сегодняшний день инновационному процессу более всего препятствует низкий спрос на новые товары, работы и услуги, повышенный экономический риск, недостаток квалифицированного персонала, а также неразвитость инновационной инфраструктуры и отсутствие методических основ для определения экономической выгоды от использования интеллектуальной собственности.

Для минимизации негативного воздействия вышеперечисленных факторов, препятствующих инвестиционной деятельности и инновационному развитию Владимирской области, можно предложить следующие возможные направления деятельности:

1) для решения проблемы недостатка квалифицированного персонала необходимо увеличить численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками. Для решения проблемы неразвитости инновационной инфраструктуры Предлагается проведение активной работы с университетами и научно-исследовательскими центрами для подготовки и переподготовки специалистов для инновационных предприятий, а также кадров для менеджмента инновационно-технологического бизнеса;

2) в качестве возможных методов решения вопросов, связанных с инвестиционными рисками, сложным механизмами получения кредитов и высоких процентов по ним, можно предложить разработку региональных и муниципальных программ поддержки инноваций, имеющих важный социально-экономический характер, предоставление налоговых льгот для предпринимателей, проведение конкурсов и предложение грантов на поддержку инновационных проектов, имеющих рыночную ориентацию, формирование фондов финансирования рискованных перспективных проектов и т.п.

Выводы. На основе моделирования методом последовательного включения переменных проведен анализ факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность; путем анализа гистограмм балльных рейтингов определены факторы, сдерживающие инновационное развитие экономики региона. В результате аналитических исследований установлено, что наиболее значимыми проблемами для Владимирской области в условиях инновационной модернизации региональной экономики являются низкая доступность финансово-кредитных ресурсов, повышенные экономические и инвестиционные риски, недостаток квалифицированных кадров, а также

неразвитость инновационной инфраструктуры и отсутствие методических основ для определения экономической выгоды от использования интеллектуальной собственности. В заключении были сформулированы возможные направления деятельности по минимизации негативного воздействия ограничивающих факторов.

Использованные источники:

1. Захаров П.Н., Названова К.В. Корректировка методики комплексной оценки развития региональных хозяйственных систем в условиях формирования экономики инновационного типа // Региональная экономика: теория и практика. – М.: 2014. – № 33 (360). – С. 35-47.
2. Курс социально-экономической статистики: Учебник для вузов / Под ред. проф. М.Г. Назарова. — М.: Финстатинформ, ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 771 с.
3. Шанченко Н.И. Лекции по эконометрике: учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности «Прикладная информатика (в экономике)» / Н.И.Шанченко. – Ульяновск: УлГТУ, 2008. – 139 с.

*Найфонова Т.И.
студент 4го курса
Ширяева Н.В., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВПО УлГТУ
Россия, г. Ульяновск*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: в статье обосновывается необходимость оценки состояния трудовых ресурсов предприятия, и рассматриваются основные направления анализа трудовых ресурсов организации.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, анализ трудовых ресурсов, направления анализа трудовых ресурсов, эффективность использования персонала организации.

Успешная деятельность любой коммерческой организации во многом зависит от трудовых ресурсов, которыми она располагает. Квалификация и уровень профессионализма персонала напрямую связаны с объемом и качеством выпускаемой продукции, а значит, и с итоговым финансовым результатом. Стоит отметить, что затраты предприятия на оплату труда являются значительной частью себестоимости продукции, что также влияет на величину прибыли организации.

Неся определенные расходы, каждый хозяйствующий субъект стремится повысить полезную отдачу потраченных средств. В связи с этим принято рассчитывать показатель экономической эффективности, расчет которого приведен ниже:

$$\Xi_3 = \frac{P_3}{Z_3}, \quad (1)$$

где Ξ_3 – экономическая эффективность;

P_3 – экономический результат деятельности;

Z_3 – затраты на получение данного результата.

Расчет экономической эффективности персонала предусматривает: стоимостную оценку затрат на трудовые ресурсы, определение стоимостной оценки результатов использования трудовых ресурсов, а также сопоставление величин затрат и результатов. [1, с. 129]

Анализ трудовых ресурсов предприятия предусматривает проведение следующих мероприятий:

- 1) оценка обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами;
- 2) проведение качественного анализа трудовых ресурсов;
- 3) анализ оборота рабочей силы;
- 4) анализ использования рабочего времени;
- 5) анализ производительности труда;
- 6) анализ фонда заработной платы.

Оценка обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами заключается в сопоставлении фактической численности работников за период с плановым показателем. Превышение фактического показателя над плановым может свидетельствовать о неоправданном росте затрат на трудовые ресурсы. Необеспеченность организации трудовыми ресурсами, то есть превышение планового показателя над фактическим, снижает плановые объемы производимой продукции или увеличивает нагрузку на уже существующий персонал.

Качественный анализ трудовых ресурсов предполагает оценку состава и структуры персонала с учетом следующих критериев: пол, возраст, стаж работы, образование, квалификация. Такой анализ полезен в первую очередь для предприятия, так как определяет социальную политику организации, методику управления трудовыми ресурсами, способы мотивации персонала и пр.

Анализ оборота рабочей силы изучает движение трудовых ресурсов организации за определенный период времени. С этой целью рассчитывают следующие показатели: коэффициент оборота по приему на работу, коэффициент оборота по выбытию персонала, коэффициент текучести кадров, коэффициент постоянства состава персонала, коэффициент замещения.

Оценка использования рабочего времени отражает полноту эксплуатации персонала. Степень эксплуатации трудовых ресурсов выражает количество отработанных дней и часов одним работником за анализируемый период времени, а также мера использования фонда рабочего времени (ФРВ), величина которого зависит от численности

рабочих, количества отработанных дней рабочим за год и средней продолжительности рабочего дня.

Анализ производительности труда направлен, в большинстве случаев, на выявление резервов ее повышения. Производительность труда выражает плодотворность, результативность деятельности персонала организации, поэтому ее повышение является одной из приоритетных целей анализа трудовых ресурсов.

Анализ фонда заработной платы тесно связан с производительностью труда. Рост производительности труда способствует увеличению заработной платы, с другой стороны, рост заработной платы – мотивация к улучшению показателя производительности труда.[1, с.147] При анализе фонда заработной платы производят сопоставление планового значения показателя с фактическим, выявляют величины постоянной и переменной частей заработной платы, рассматривают их динамику. Обязательства предприятия по оплате труда включены в себестоимость продукции, неоправданный рост себестоимости снижает величину прибыли. Поэтому, анализ использования фонда заработной платы является одним из приоритетных направлений анализа трудовых ресурсов, наряду с оценкой производительности труда.

Подводя итог вышеизложенному, стоит подчеркнуть, что в условиях нынешней социально-экономической нестабильности, когда каждое предприятие стремится упрочить свое положение на рынке, нельзя пренебрегать анализом трудовых ресурсов, так как эффективность использования персонала напрямую влияет на финансовый результат организации.

Использованные источники:

1. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник/Г.В. Савицкая. - Минск: ООО «Новое знание», 2010. – 688 с.

*Найфонова Т.И.
студент 4го курса
Ширяева Н.В., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВПО УлГТУ
Россия, г. Ульяновск*

СПОРНЫЕ ВОПРОСЫ АНАЛИЗА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ

Аннотация: в статье дается определение кредитоспособности предприятия, характеризуются основные методы оценки кредитоспособности, освещается проблематика анализа кредитоспособности организации.

Ключевые слова: кредитоспособность предприятия, методы оценки кредитоспособности предприятия, модели определения кредитоспособности.

В условиях политической и социально-экономической нестабильности на мировой арене многие российские хозяйствующие субъекты оказались в кризисном состоянии. В результате чего актуальным для многих предприятий становится вопрос о привлечении заемного капитала. Получение кредитных средств сопряжено с оценкой кредитоспособности заемщика, целью проведения которой является минимизация рисков для банка.

Под кредитоспособностью принято понимать гарантированную способность компании погасить все принятые перед кредитной организацией обязательства в срок. Целесообразно отметить, что в российской практике оценки кредитоспособности до сих пор нет стандартов, то есть методы и критерии анализа кредитоспособности выбираются каждой кредитной организацией по своему усмотрению. Кредитоспособность принято оценивать с помощью качественных и количественных показателей, сочетание которых дает наиболее достоверный результат.

К качественным показателям относят данные о кредитной истории заемщика, сроке существования предприятия, его кадровой и экономической политике, составе и структуре персонала.

В состав количественных показателей входят финансовые коэффициенты ликвидности, деловой активности, платежеспособности, рентабельности, финансовой устойчивости, то есть показатели, характеризующие финансовое состояние предприятия-заемщика. Министерство экономического развития РФ рекомендует рассчитывать 19 коэффициентов, ФСФО – 26, крупные банки в большинстве своем учитывают от 5 до 12 показателей, а некоторые программные продукты содержат до 100 таких показателей. Стоит отметить, что применение большего числа коэффициентов не целесообразно, так как большинство из них дублируют друг друга.

Довольно широкое распространение получило использование моделей, включающих в свой состав как количественные, так качественные показатели. Например, в американской практике наиболее часто применяется модель «5С» (пять си), которая включает в себя следующие показатели: character (деловая репутация заемщика), capacity (способность выплатить кредит), capital (капитал), collateral (обеспечение ссуды), conditions (экономическая структура предприятия-заемщика). В Великобритании используется система «PARTS», она содержит следующие сведения о заемщике: purpose (назначение кредита), amount (размер ссуды), repayment (возможность вернуть ссуду), term (срок), security (залог).

Сравнительно недавно в России началось применение скоринга, интегрального показателя, состоящего из сумм взвешенных показателей некоторых характеристик. В зависимости от величины этого показателя предприятие попадает в одну из групп риска, установленных банком. Чем

больше величина скоринга, тем выше кредитоспособность компании-заемщика. Скоринг предоставляет свободу выбора показателей оценки финансового состояния: применяться могут как простые формулы, так и сложные многофакторные модели.

В настоящий момент основным инструментом оценки кредитоспособности выступает рейтинговая система. Показателем кредитного риска является рейтинг заемщика, выраженный в баллах. Для расчета используются такие показатели, как прогнозируемый денежный поток, коэффициент вероятности банкротства, ликвидационная стоимость и др. Положение в рейтинговой таблице и определяет условия кредитования заемщика. Чем выше рейтинг, тем меньший риск на себя принимает кредитная организация, и тем лучшие условия кредитования она может предоставить.

На первый взгляд оценка кредитоспособности не представляет собой проблему, благодаря обилию методов ее оценки. Но показатели финансового состояния предприятий, функционирующих в разных отраслях экономики, отличаются друг друга. Поэтому весьма эффективной мерой является разработка системы нормативных показателей, сформированных по отраслевому признаку. Это поможет кредитным организациям упростить процедуру оценки кредитоспособности и установить минимальный перечень требований, предъявляемых к конкретному заемщику.

Использованные источники:

1. Костерина, Т. М. Банковское дело : учебник для бакалавров / Т. М. Костерина. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2013. — 332 с. — Серия : Бакалавр. Базовый курс.
2. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа: учебник / А.Д. Шеремет. - М.: ИНФРА-М, 2011. – 456 с.

Наранович О.И., к.ф.-м.н.

доцент,

кафедра ИСТ

Омельянович А.А.

студент 5 курса

Барановичский государственный университет

Республика Беларусь, г. Барановичи

ПЕРЕДАЧА ДОКУМЕНТОВ ПО ЭЛЕКТРОННОЙ ПОЧТЕ С ПРИМЕНЕНИЕМ СОВРЕМЕННЫХ АЛГОРИТМОВ ШИФРОВАНИЯ

При обработке непрерывного потока информации, все большую актуальность приобретают процессы автоматизации работ рутинного характера. В связи с этим, для эффективного управления предприятием, ежегодно разрабатываются программы, позволяющие решать возникающие проблемы.

Для большинства государственных организаций и коммерческих фирм характерно наличие множества филиалов и структурных подразделений, находящихся на значительном расстоянии между собой.

Создание автоматизированной системы облегчит отправку документов между подразделениями предприятий, а также позволит сохранить их конфиденциальность. Отправляющей стороне достаточно будет сделать пару кликов мышью, чтобы зашифровать документы и отправить их на почтовый адрес. В свою очередь, принимающей стороне не нужно каких-либо особых знаний компьютерных технологий для того, чтобы получить документы.

Таким образом, автоматизированная система шифрования и передачи документов для отдела маркетинга любого торгового предприятия позволит осуществлять безопасную передачу данных между структурными подразделениями в автоматическом режиме, без проведения рутинных операций.

Программный продукт реализован в виде Windows-приложения, позволяющего работать в многопользовательском режиме в корпоративной сети предприятия.

В процессе выполнения работы проанализированы известные технология шифрования и защиты документов, выявлены прогрессивные стороны в распространенных подходах. С учетом повсеместного и бурного развития компьютеризации всех аспектов жизнедеятельности общества: внедрение компьютерных технологий в широкие сферы социальной жизни, характеризующегося требованием реализации функций шифрования с использованием малых объемов ресурсов (памяти, логических элементов и т.п.) и обеспечения необходимой защиты информации пользователей открытых сетей типа Интернет от несанкционированного доступа, требуют развития такого направления как «облегченная криптография»[1].

Общими свойствами алгоритмов облегченной криптографии являются низкие требования:

- к требуемой площади кристалла, на котором алгоритм может быть аппаратно реализован;
- вычислительной мощности микропроцессора, на котором выполняются вычисления;
- оперативной памяти вычислительного устройства и т.п. [1].

В связи с этим целью исследовательской работы является разработка автоматизированной системы шифрования документов и передачи их по электронной почте для отдела маркетинга ЧТУДП «Торговый Дом «Лагуна».

Разработка программного продукта велась с использованием современных информационных компьютерных технологий: среда разработки Microsoft Visual Studio 2010 и язык программирования C#; СУБД Firebird 2.5; в результате анализа современных способов шифрования для реализации в автоматизированной системе были выбраны современные криптоалгоритмы AES и RSA.

Алгоритм AES применяется для наиболее важных документов, информация из которых никоим образом не должна попасть в третьи руки. Алгоритм RSA менее эффективен, зато требует меньше затрат ресурсов ЭВМ, поэтому данный алгоритм шифрования применяется к документам важность которых не столь велика. Данная комбинация алгоритмов шифрования позволяет сбалансировать такие показатели программы как надежность и скорость работы.

Программа состоит из 11 классов:

1. FormAutor — класс, предназначенный для авторизации пользователей;
2. HeadForm — основной класс программы, из которого вызываются все остальные классы;
3. FunctionClass — класс, содержащий методы подключения к базе данных и методы автозаполнения элементов форм;
4. UsersForm — класс, реализующий добавление нового пользователя;
5. EditUser — класс, реализующий редактирование выбранного пользователя;
6. DeleteUserForm — класс, реализующий удаление выбранного пользователя;
7. ChangeUserPass — класс, предназначенный для смены пароля пользователя;
8. NewMagForm — класс, предназначенный для добавления нового магазина;
9. EditMagForm — класс, предназначенный для редактирования выбранного магазина;
10. DeleteMagForm — класс, предназначенный для удаления выбранного магазина;
11. EmailSettingsForm — класс, реализующий изменение настроек подключения к почтовому серверу.

Работа с электронной почтой

После авторизации в разработанной автоматизированной системе для выгрузки файлов на электронную почту необходимо выбрать пункт меню «Файл->Выгрузить в магазин» (рисунок 1).

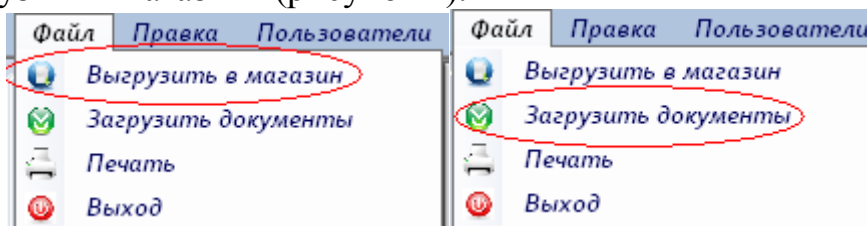


Рисунок 1 — Выгрузка и загрузка файлов

Если скорость подключения к сети Интернет будет слишком низкая для передачи либо подключение будет отсутствовать — появится соответствующее предупреждение (рисунок 2).

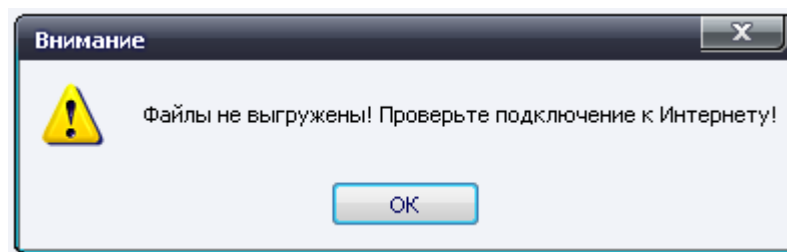


Рисунок 2 — Неудачная передача файлов

Если подключение к почтовому серверу прошло успешно – начнется процесс формирования письма и его отправка на электронную почту (рисунки 3). Этапы формирования электронного письма:

1. Подключение к почтовому серверу.
2. Шифрование файлов с помощью алгоритма RSA либо AES.
3. Формирование архива с паролем, и добавление в него файлов.
4. Формирование электронного сообщения с вложением.
5. Проверка «электронного ящика» на наличие старых писем. Если обнаружено старое письмо – происходит его удаление с помощью методов протокола POP3.
6. Отправка письма на электронную почту по протоколу SMTP.
7. Закрытие соединения с почтовым сервером.

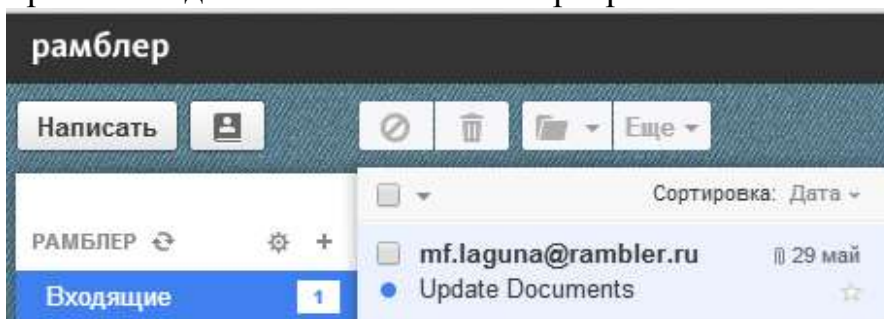


Рисунок 3 — Результат отправки письма

Для загрузки файлов из электронной почты необходимо выбрать пункт меню «Файл->Загрузить документы» (рисунки 1, 4). Если подключение к почтовому серверу прошло успешно – начнется процесс чтения письма. Этот процесс состоит из следующих этапов:

1. Подключение к почтовому серверу.
2. Проверка «почтового ящика» на наличие письма.
3. Чтение письма.
4. Распаковка архива с файлами.
5. Замена старых папок на новые и перемещение в них файлов.
6. Применение обновлений в программе.
7. Закрытие соединения с почтовым сервером.



Рисунок 4 — Результат загрузки и преобразования папок

Разработанный программный продукт позволяет сотрудникам данного предприятия значительно снизить временные и финансовые затраты на отправку документов отдаленным структурам, а также, сохранить их конфиденциальность.

Использованные источники:

1. Поляков А.С. Анализ возможностей алгоритмов международного стандарта «Облегченная криптография» - ISO/IEC 29192-2:2012 / А.С. Поляков, В.Е. Самсонов // Информатика. – 2014. -- № 3. – С.107-112.

*Наследникова Г. Б., к.ф.н.
доцент*

*Южный федеральный университет
Наследников Ю.М., к.ф.-м.н.
профессор*

*Донской государственный технический университет
Россия, г. Ростов-на-Дону*

ФИЛОСОФИЯ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА

Актуализация эволюции концепции корпоративной социальной ответственности (КСО) к стратегическому управлению предпринимательской деятельностью крупного и малого бизнеса имеет непреходящее значение в стратегическом менеджменте [1]. Представляет интерес и актуализация феномена КСО образовательных учреждений в формировании эколого-социально-экономической синергетики интеллектуальной сферы культуры. [1,3].

Однако нам представляется, что наиболее актуальной проблемой в стратегически нестабильном 21 веке [6] является философское осмысление эволюции КСО в контексте социокультурного анализа экономической культуры личности. Данная проблема настолько структурно сложна и системно многоаспектна, что, если нам удастся в тезисной форме обозначить только контуры соответствующей проблемы, то мы свою задачу будем считать решенной. Эта проблема приобретает особую многоаспектную актуальность и для современного российского бизнеса

Основополагающее пересечение экономической культуры личности и общества с философией проявляется в классической, неклассической и постнеклассической рациональности [8] на основе "рационального построения человеческого духа" и бытия и "рациональности в действии" [7].

В постнеклассический период возникло представление о типах рациональности и тем самым её плюрализме. Важно отметить, на наш взгляд, вполне, обоснованную мысль американского философа и культуролога Дж. Сёрля [7], что как теория истинности не даёт алгоритма для определения того, какие высказывания являются истинными, так и

теория рациональности не даёт алгоритма для принятия большинства рациональных решений. Многого можно добиться путём моделирования. При этом в качестве базисного ядра построения идеальных и материальных моделей практической экономики бизнеса можно использовать классическую, неклассическую и постнеклассическую модели "рациональности в действии" [4] и ценностные аспекты культурцентристской и натуралистической исследовательских программ. Вряд ли можно пренебрегать естественным (натуралистическим) характером длинных волн Н.Д. Кондратьева, а также цикличностью инвестиций и инноваций в бизнес-циклах. Вся эта логическая цепь мышления как в классической схеме выбора "или- или" ("да - нет"), так в неклассической схеме совмещения "и - и" проявилась и в эволюции концепции КСО.

Феномен КСО явно оформился в 50-е годы 20-го века в культурцентристской исследовательской программе общества массового потребления США, ставшего мировым лидером после 2-ой мировой войны, что позволило Г.Боуэну выпустить работу "Социальная ответственность бизнесмена", положившую начало современной литературе о КСО [1]. Работа носила нормативный, т.е. рекомендательный характер институционализма и вписывалась в рамки нормативной этики - фундаментального направления философской науки.

Однако, по нашему мнению, как только в концепции КСО в фокус анализа была помещена корпорация, выступающая центральным элементом системы, объединяющей либо бизнес в целом, либо конкретную фирму и менеджеров, так возникает дуализм культурцентристской и натуралистической исследовательских программ. Достаточно убедительно это продемонстрировал Дж. Кеннеди, введя из политики термин кризисный менеджмент, опираясь на кубинский кризис 1962г. Применительно к глобальной экономике кризис связывался с явной потерей её однополярного характера и нарастанием понижательной фазы "большой волны Кондратьева" в американской экономике. Дж. Кеннеди призвал в советники неокейнсианца Дж.Тобина, сторонника государственного регулирования экономики в пересечении с социальными программами институционализма. После войны набирали силу и концепция "реального социализма" в рамках целого лагеря социалистических стран, и концепция "социальной рыночной экономики" прежде всего в немецкой модели "ордолиберализма" и в шведской модели "государства всеобщего благоденствия". Дж.Тобин был советником и Дж.Картера, во время президентства (1977-1981гг.) которого, началась повышательная фаза выхода из кризиса (1974-1975гг.) американской экономики.

Однако, повышательная фаза всей мировой рыночной экономики оказалась связанной с "рейганомикой", т.е. с президентством Р.Рейганом (1981-1989гг.), который призвал в советники М.Фридмана, придерживающегося концепции монетаризма: "деньги имеют значение",

явно связанной с позитивным представлением о "свободном рынке". В это же время происходит первая трансформация нормативной этики КСО в корпоративную социальную восприимчивость (КСВ) с позитивным направлением проблемы реализации принципов КСО [1] в условиях рыночной экономики с монетарным правилом, согласно которому денежное предложение должно расширяться ежегодно в том же темпе, что и ежегодный темп потенциального роста реального валового национального продукта.

Как М.Фридмен, так и Дж.Тобин стали лауреатами Нобелевской премии по экономике, хотя их подходы к экономике и бизнесу альтернативны, а мнения зачастую противоположны. Так Фридмен считает социальные программы наркотиками. Тобин приветствует их. Для Фридмена крушение социализма- очевидное свидетельство преимущества свободной рыночной экономики, для Тобина - аргумент об относительно плохом государственном регулировании [8]. В этом плане представляет интерес, что в поддержку кандидата от коммунистов Г.Зюганова на президентских выборах в 1996г. присоединились пять американских лауреатов Нобелевской премии в области экономики [5]. Заподозрить Кеннета Эрроу, Лоуренса Клейна, Василия Леонтьева, Дугласа Норта и Джеймса Тобина, а также присоединившихся к ним Джона Гэлбрейта и Маршала Голдмана, в поддержке коммунистической идеологии по крайней мере было бы странным. Фактически они говорили о необходимости укрепить роль государства в процессе трансформации экономики и следовательно о государственном регулировании крупного и малого бизнеса.

Итак, для современного российского бизнеса важно осознать, что концепция КСО прошла сложный и долгий путь эволюции и только в конце 20-го века оформилась в корпоративную социальную деятельность (КСД), придав принципам КСО институциональную легитимность, организационную, публично-правовую ответственность и индивидуальную свободу управленческого выбора, а процессам КСВ оценку среды ведения бизнеса, управления заинтересованными сторонами и проблемами и, наконец, самой КСД окончательные результаты корпоративного поведения с выделением воздействия на общество и социальных программ и политики[10].

Явно просматривается в КСД неклассическая модель "рациональности в действии" Дж. Сёрля[7] с опорой на "неустранимую", т.е. "неюмовскую личность" и социокультурные основания для деятельности, когда рациональные действия опираются на обязательство и институциональные структуры независимо от ваших желаний.

Постэкономическое мышление социальной информатики предопределило необходимость разработки альтернативных тем феномена КСО [1]. Постиндустриальное общество, приобретая глобальный характер в информационном секторе экономики, задает в своём производственном

подходе коммуникационную концепцию заинтересованных сторон. Профессиональный подход основывается на анализе структуры общества и эта профессиональная структура в информационном секторе экономике задается в концепции корпоративного гражданства.

Кризисный менеджмент в информационной экономике, казалось бы, можно преодолеть в рамках концепции корпоративной устойчивости. Однако, как показывает конъюнктура мировой экономики, и в информационном постиндустриальном обществе, проявляется естественный (натуралистический) характер "длинных волн Кондратьева", и для преодоления кризиса ведущие экономики мира и прежде всего США пытаются ввести глобальное регулирование своей экономики и своего бизнеса за счёт других экономик и бизнеса, что, как показал А.С.Панарин, ведет к стратегической нестабильности 21-го века[6]. Об этом явно свидетельствуют и социально-экономические и политические аспекты хаотизации развития государств Ближнего Востока: Ирака, Сирии, Ливии и даже Европы, прежде всего Украины. На это направлены и санкции против Российского государства.

Однако, как отмечает В.Г. Буданов, используя разработанный им метод ритмокаскадов в проблемах исторического прогноза[2], Россия с 2015 г. должна обрести мощную власть о "двух головах" (и корпоративную, и авторитарную одновременно), а также возрождение угасшего перед распадом СССР соборного потенциала, обогащённого новыми обратными связями власти и народа и информационно-сетевыми формами коммуникации, могучую идеологию и небывалый расцвет преображенной религиозной духовности. Вместе с тем к этому времени резко ослабевают пассионарный, либеральный и элитно-бюрократический архетипы, которые доминируют сегодня.

Очевидно, этому будет способствовать и дуализм культурцентристской и натуралистической исследовательских программ в корпоративно-предпринимательской социальной ответственности крупного и малого бизнеса перед обществом и государством. Особо возрастает корпоративно-социальная ответственность бизнеса не только в капитализации экономики за счёт сырьевых ресурсов, но и в сфере замещения импортных товаров в промышленных и аграрных секторах экономики, а также в военно-промышленном комплексе. Военная экономика должна стать ресурсом для развития и обеспечения военной и экономической безопасности России [9]. Корпоративно-социальная ответственность как крупного, в том числе и государственно-корпоративного бизнеса, приобретает в современной России как национальный, так в определённой степени и глобальный характер преодоления стратегической нестабильности 21 века. Возрастает роль социальной этики как формы осознания социально-философского значения понятия общей судьбы в социокультурном аспекте совместного проживания

в общей коммунальной квартире человечества на планете Земля, а также составляющих её основу политической, экономической и предпринимательской этики.

Использованные источники:

1. Благов Ю.Е. Корпоративная социальная ответственность: эволюция концепции./ Ю.Е. Благов: Высшая школа менеджмента СПбГУ-СПб: Изд-во "Высшая школа менеджмента", 2010.-227с.
2. Буданов В.Г. Проблемы исторического прогноза и метод ритмокаскадов. Моделирование будущего России / В.Г.Буданов.- Синергетика: Будущее мира и России / Под ред. Г.Г. Малинецкого.- М.: Изд-во ЛКИ, 2008.-С.292.
3. Наследникова Г.Б. Эколого-социально-экономическая синергетика интеллектуальной сферы культуры в контексте корпоративной социальной ответственности образовательных учреждений. Г.Б. Наследникова, Ю.М. Наследников, А.Я. Шполянский. - Материалы 9-ой международной научно-практической конференции " Научная мысль информационного века - 2013" Том 10. Право. Политология. Философия. Пржемысл. Наука и студия.- С. 90-95.
4. Наследников Ю.М. Классическая, неклассическая и постнеклассическая модели " рациональности в действии"./ Ю.М. Наследников, А.Я. Шполянский, Г.Б. Наследникова. Человек. Общество. Образование: материалы Всероссийской научно-практической конференции (15-17 марта 2010 года). В 2-х ч. ч. II. - УФА: РИЦ БашГУ, 2010.-С. 356-360.
5. "Независимая газета", 1 июня 1996г.
6. Панарин А.С. Стратегическая нестабильность в XXI веке./ А.С. Панарин.-М.: Изд-во Эксмо. Изд-во Алгоритм, 2004-640с.
7. Сёрль Дж. Рациональность в действии. Пер. с англ. Дж.Сёрль.- М.: Прогресс- Традиция, 2004.-С. 82-117,194-244.
8. Современные философские проблемы естественных, технических и социально- гуманитарных наук: учебник для аспирантов и соискателей учёной степени кандидата наук. /под общ. ред. д-ра филос. наук, проф. В.В. Миронова.- М.: Гардарики, 2007.-С. 550,554.
9. Чернавский Д.С. Военная экономика-обуза или ресурс для развития./ Д.С.Чернавский, С.Ю. Малков, Ю.В. Коссе.- Синергетика. Будущее мира и России /Под.ред. Г.Г. Малинецкого.- М.: Изд-во ЛКИ, 2008. С.323-346.
10. Wood D.J. Corporate social performance revisited. Academy of Management Review 16(4):691-718.

*Насырова Э.И.
студент ФК-503
Галлямова Т.Р., к.э.н.
доцент
кафедра финансов и кредита
ФГБОУ ВПО БашГАУ
Россия, г. Уфа*

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ НА МАТЕРИАЛАХ ОАО «БАШКИРСКОЕ» УФИМСКОГО РАЙОНА РБ

Наиболее актуальным, остро стоящим перед всеми хозяйственниками, в настоящее время является вопрос, который напрямую связан с расчетно-платежными операциями и, как следствие этого - несомненно, координирующего работу хозяйственного субъекта в целом - это дебиторская задолженность.

Дебиторская задолженность - это сумма долга, причитающаяся предприятию от других юридических лиц или граждан.

Являясь частью оборотных средств, а именно частью фондов обращения, дебиторская задолженность, а особенно неоправданная «зависшая» резко сокращает оборачиваемость оборотных средств и тем самым уменьшает доход предприятия.

Главной целью анализа дебиторской задолженности является разработка мероприятий по совершенствованию настоящей или формированию новой политики кредитования покупателей, направленной на увеличение прибыли организации, ускорение расчетов и снижение риска неплатежей. В разработке политики управления дебиторской задолженностью акцент делается на расширение объема продаж продукции, оптимизацию общего размера задолженности и обеспечение своевременной ее инкассации. Эффективность управления обязательствами организации во многом зависит от знаний методики анализа и умений их использования[1].

На величину дебиторской задолженности предприятия влияют:

- общий объем продаж и доля в нем реализации на условиях последующей оплаты. С ростом объема продаж, как правило, растут и остатки дебиторской задолженности;

- условия расчетов с покупателями и заказчиками. Чем более льготные условия расчетов предоставляются покупателям (увеличение сроков, снижение требований к оценке надежности дебиторов и др.), тем выше остатки дебиторской задолженности;

- политика взыскания дебиторской задолженности. Чем большую активность проявляет предприятие во взыскании дебиторской задолженности, тем меньше ее остатки и тем выше качество дебиторской задолженности;

- платежная дисциплина покупателей. [5]

Политика управления дебиторской задолженностью представляет собой часть общей политики управления оборотными активами и маркетинговой политики предприятия, направленной на расширение объема реализации продукции и заключающейся в оптимизации общего размера этой задолженности и обеспечении своевременной ее инкассации.

Задачами управления дебиторской задолженностью являются:

- ограничение приемлемого уровня дебиторской задолженности;
- выбор условий продаж, обеспечивающих гарантированное поступление денежных средств;
- определение скидок или надбавок для различных групп покупателей с точки зрения соблюдения ими платежной дисциплины;
- уменьшение бюджетных долгов. [2].

По моему мнению весь процесс по востребованию дебиторской задолженностью можно разделить на следующие этапы:

- Предварительные (досудебные меры)
- Судебные процедуры
- Исполнительное производство

Давайте рассмотрим их более подробно. Предварительные (досудебные) меры включают личные встречи (переговоры) с руководством неплательщика, телефонные звонки, направление писем и претензий. Важно отметить, что такие меры как переговоры и звонки, по большому счёту, должны применяться не только на досудебной стадии, но и в течение всего процесса возврата дебиторской задолженности. Они позволяют непрерывно осуществлять наблюдение за поведением и настроением должника, а, кроме того, формируют у последнего образ настойчивого кредитора, с которым надо как можно быстрее расплатиться.

Судебные процедуры инициируются путём подачи соответствующего искового заявления в суд. Подавая исковое заявление о взыскании просроченной задолженности также желательно подать и заявление о наложении обеспечительных мер, скажем, в виде наложения ареста на имущество должника в размере заявленных исковых требований. Согласно положениям действующего процессуального законодательства (ст. 139 ГПК РФ и ч. 2 ст. 90 АПК РФ) обеспечительные меры принимаются судом на любой стадии процесса, если непринятие этих мер может затруднить или сделать невозможным исполнение судебного акта, а также в целях предотвращения причинения значительного ущерба заявителю.

На стадии исполнительного производства возможны два пути, первый из которых заключается в самостоятельном взыскании суммы долга, путём предъявления исполнительного листа в банк или иное кредитное учреждение, обслуживающее должника в рамках положений статьи 8 Федерального закона «Об исполнительном производстве», а второй в предъявлении исполнительного листа для исполнения в соответствующее подразделение службы судебных приставов.

Помимо указанных основных мер также можно использовать ряд дополнительных мер, стимулирующих должника погасить долг. В числе указанных мер можно назвать:

- Подачу заявления в территориальное подразделение Службы судебных приставов о привлечении руководителя организации-должника к уголовной ответственности за злостное уклонение от погашения кредиторской задолженности по статье 177 Уголовного кодекса РФ и/или за неисполнение решения суда по статье 315 Уголовного кодекса РФ.

- Подача заявления в подразделение ОБЭП о привлечении руководителя организации-должника к уголовной ответственности за мошенничество по статье 159 Уголовного кодекса РФ (если имеются данные, что должник изначально не собирался расплачиваться с кредитором)

- Инициирование в отношении должника процедуры банкротства

- Публикация в СМИ материала (имеющего соответствующее документальное подтверждение) об уклонении должника от погашения задолженности и/или информирование банковских (кредитных) учреждений и потенциальных партнёров неплательщика о наличии «долгового инцидента».

Перечисленные меры эффективны именно как дополнительные. То есть параллельно с исполнительным производством, разумно попробовать возбудить уголовное дело в отношении руководителя организации-должника. Зачастую, только сам факт обращения с подобным заявлением в правоохранительные органы позволяет отрезвляюще воздействовать на должника и решить проблему неплатежа. Что касается инициирования процедуры банкротства, то данная мера эффективна только в том случае, если предприятие — должник реально ведёт деятельность и имеет активы. В таком случае у собственника предприятия, скажем, при назначении конкурсного управления, возникает угроза ухода предприятия из-под контроля. Что касается публикаций в СМИ, информирования клиентов и партнёров должника, то эта мера хороша, если компания-должник имеет хорошую деловую репутацию, а подобные сообщения могут негативно отразиться на имидже неплательщика. Разумеется, для данного действия требуется хорошая документальная подготовка. В противном случае велик риск погрязнуть в судах по искам организации — должника о защите деловой репутации и возмещении убытков. [4]

В ОАО «Башкирское» Уфимского района РБ на конец 2013 года образовалась дебиторская задолженность по тем сельскохозяйственным товаропроизводителям, которые по причине тяжелого финансового положения не имели возможность своевременно погасить задолженность перед ОАО «Башкирское» по племенной работе. Общая сумма данной задолженности составила 21 797 тыс. руб., в том числе:

-по ликвидированным организациям в сумме 12 299 тыс. руб. (таблица 1);

-по организациям, находящиеся на стадии банкротства на сумму 9 498 тыс. руб. (таблица 2).

Таблица 1. Дебиторская задолженность ОАО «Башкирское» за 2013 г. по ликвидированным организациям

Наименование организации	Дебетовое сальдо на 01.01.2013г., руб.
Абзелиловский район, МУП с-з «Урал»	425 352,00
Абзелиловский район, СА «Завета Ильича»	416 573,00
Абзелиловский район, СПК «Нур»	405 730,00
Абзелиловский район, СПК «Янгельский»	365 526,00
Белебеевский район, СПК «Усень»	325 736,00
Белокатайский район, СПК им.Ворошилова	526 528,00
Белокатайский район, СПК колхоз «Атаршинский»	41 247,00
Белокатайский район, СПК колхоз «Путь Ленина»	245 562,00
Бирский район, СПК «Россия»	509 851,00
Будзякский район, СПК колхоз им. Ленина	362 759,00
Кигинский район, Совхоз «Кировский»	505 127,00
Мелеузовский район, ГУСП «Арслановский»	1 453 530,81
Мечетлинский район, МУСП «Айский»	598 434,00
Учалинский район, КФХ «Маяк»	1 609 132,10
Учалинский район, СПК «Озонкуль»	681 975,00
Чишминский район, ООО«Урал-Агро»(Уныш)	3 213 535,95
Шаранский район, ООО «Агрофирма»Акбузат»	612 858,00
Итого	12 299 456,86

Таблица 2 Дебиторская задолженность ОАО «Башкирское» за 2013 г. по организациям, находящиеся на стадии банкротства

Наименование организации	Дебетовое сальдо на 01.01.2013г., руб.
Благоварский район, ООО АФ «Мир»	5 361 985,66
Гафурийский р-н МУСП «Кугуш»	853 111,46
Караидельский район, АгроресурсПодлб. ООО	370 595,34
Краснокамский р-н, СПК АФ «Мир»	97 687,74
Кугарчинский район, ДавлетбаевЧЛ	335 556,87
Мелеузовский район, СПК к-з «Ашкадар»	1 460 747,61
Шаранский район, КФХ «Шаран-Агро»	1 018 216,86
Итого	9 497 901,54

На текущий момент Обществом ведется работа по частичному закрытию бюджетных кредитов за счет сумм задолженности вышеуказанных неплатежеспособных сельхозпроизводителей. В целях закрытия бюджетного кредита Обществом в Правительство Республики Башкортостан направлен проект на пролонгацию имеющийся задолженности.

Применительно к российским условиям, ведущие специалисты в области управления финансами предлагают следующие мероприятия по совершенствованию системы управления дебиторской задолженностью:

- исключение из числа партнеров предприятий с высокой степенью риска;

- периодический пересмотр предельной суммы кредита;
- использование возможности оплаты дебиторской задолженности векселями, ценными бумагами;
- формирование принципов расчетов предприятия с контрагентами на предстоящий период;
- выявление финансовых возможностей предоставления предприятием товарного (коммерческого кредита);
- определение возможной суммы оборотных активов, отвлекаемых в дебиторскую задолженность по товарному кредиту, а также по выданным авансам;
- формирование условий обеспечения взыскания задолженности;
- формирование системы штрафных санкций за просрочку исполнения обязательств контрагентами.[3]

Использованные источники:

- 1.Альбеков, А.У. Финансовый анализ предприятия [Текст]: учебник/ А.У. Альбеков.: Феникс, 2008.
- 2.Богатко, А.Н. Основы экономического анализа хозяйствующего объекта [Текст]: учебник/ А.Н. Богатко. - М.: Финансы и статистика, 2009.
- 3.Гаврилов, А.М. Управление дебиторской задолженностью [Текст]: учебник/ А.М. Гаврилов. - М.: ЮНИТИ, 2009.
- 4.Дубин А. Управление дебиторской задолженностью и работа с долгами [Текст] /А. Дубин //Профессия Директор.- 2008.-№7.-С.34-37
5. Белоножкова Е. Ю. Управление дебиторской задолженностью [Текст] / Е. Ю. Белоножкова, А. А. Игнатенко // Проблемы современной экономики: материалы междунар. науч. конф. — Челябинск: Два комсомольца, 2011. — С. 88-90.

*Натальин А. А., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит
Учаева Е.Ю.
студент 5 курса
ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н.П. Огарёва»
Россия, г. Саранск*

СОЦИАЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

Социальное страхование в динамично развивающемся обществе обладает достаточным потенциалом для успешного решения задач усиления социального благосостояния, обеспечения социальной безопасности и защиты экономических интересов населения. Социальное страхование служит важным элементом макроэкономического и микроэкономического механизмов развития и регулирования социальных процессов, призванным не только компенсировать социальные издержки рыночной экономики, но и

стимулировать ее развитие, придавая ей социально-ориентированный характер.

Существенные экономические и социальные перемены на российском страховом рынке связаны с проведением обязательного государственного страхования. Данная форма страхования в разной степени затрагивает экономические интересы различных слоев населения, и неоднозначно оцениваются реальными и потенциальными потребителями. В настоящее время при проведении отдельных видов социального страхования нарушен баланс интересов страховщиков и потребителей страховых услуг. Данные аспекты нуждаются в самостоятельном экономическом анализе.

Проблема анализа социальной безопасности России и ее регионов в настоящее время привлекает все более пристальное внимание ученых–экономистов. Это связано с тем, что сложившееся современная ситуация в российском обществе актуализировала проблему бедности и сохранения качества жизни населения, возникли многочисленные трудности и новые угрозы социальной безопасности.

Исследование теоретической определенности понятия «социальная безопасность» показывает, что его характерной особенностью является отсутствие четко очерченных рамок. Социальная безопасность тесно связана с показателями уровня бедности, преступности, трудоустройства, доходов населения, здравоохранения, экологии и т.д. Социальная безопасность затрагивает экономико-политические интересы населения, развитие социальной структуры и отношения в обществе, систему жизнеобеспечения и социализации людей, образ жизни в соответствии с потребностями прогресса.

Региональный аспект социальной безопасности необходимо рассматривать в контексте реализации целей и задач государственной политики в отдельных субъектах Федерации, учитывая, что региональные особенности предопределяют всю совокупность угроз и опасностей, которые влияют на социальную безопасность определенного региона.

При решении проблем обеспечения социальной безопасности первостепенную роль играет изучение угроз и рисков, влияющих и во многом определяющих в настоящий момент направление социальной политики государства.

Социальная опасность (угрозы) создает реальные предпосылки деградации общественной целостности, ущемления жизненных потребностей и интересов различных социальных субъектов, разрушения социальной инфраструктуры, возникновения хаоса, смуты, социального взрыва

Особенность проявлений социальных угроз состоит в том, что их последствия носят комплексный, многоаспектный характер, обусловленный воздействием множества факторов. Так, например, состояние здоровья населения лишь в известной мере связано с состоянием здравоохранения, а в

значительно большей степени – с уровнем и качеством жизни населения, условиями трудовой деятельности и бытовыми традициями, экологической обстановкой и образом жизни.

Выделяя те или иные угрозы социальной безопасности, следует учитывать, что для них характерна взаимосвязь субъективных и объективных, внешних и внутренних, потенциальных и актуальных обстоятельств, обуславливающих их воздействие на развитие ситуации в социальной сфере (рисунок 1).



Рисунок 1 – Классификация угроз социальной безопасности [1].

На сегодняшнем историческом этапе развития отечественного социума, всесторонне включенного в процесс глобализации мира, в России формируется особый тип общества, в котором риск становится социогенным фактором существования людей.

Риски социальной безопасности представляют собой возможность наступления событий, влекущих за собой материальную необеспеченность, повышенные расходы, потребность в медицинской помощи и социальных услугах, а также экологические риски и риски преступности (рисунок 2).

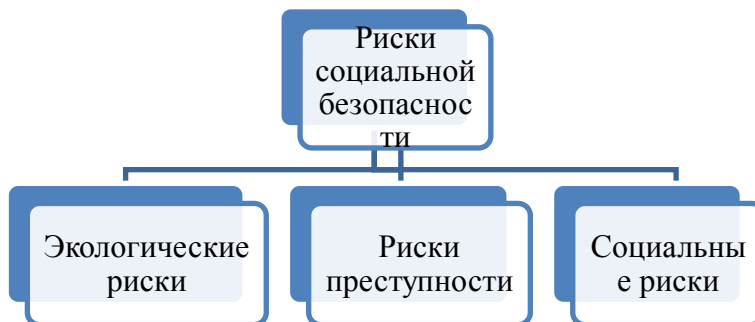


Рисунок 2 – Классификация рисков социальной безопасности

Под экологическим риском понимается вероятность возникновения отрицательных изменений в окружающей природной среде, или отдалённых неблагоприятных последствий этих изменений, возникающих вследствие отрицательного воздействия на окружающую среду.

Экологические риски – это риски, связанные с вероятностью наступления гражданской ответственности за нанесение ущерба окружающей среде, а также жизни и здоровью третьих лиц. Экологические риски становятся всеобъемлющими и определяющими. Загрязнение среды обитания (почвы, питьевой воды, атмосферного воздуха, химическое и радиационное загрязнение пищевой продукции) – один из основных рисков для здоровья.

Рост преступности – один из факторов и характерных признаков увеличения угрозы социальной безопасности. Наличие многочисленных предпосылок роста преступности создает крайне неблагоприятную криминогенную обстановку.

Вполне определенную опасность несут в общество социальные риски – они приводят к существенным отклонениям от социальной нормы каких-либо характеристик социального положения человека или группы.

Социальными рисками принято считать риски, связанные с жизнедеятельностью человека в государстве и обществе, с вероятными опасностями и случайностями, возникающими по причинам общественно-исторического характера. Социальные риски – это риски ухудшения социального положения, зарождение и реализация которых происходит по различным причинам [2].

Существуют два основных вида механизмов управления риском. Первый класс механизмов – механизмы, нацеленные на снижение риска возникновения неблагоприятных и чрезвычайных ситуаций. К этому классу механизмов принадлежат: стимулирование, налогообложение, квотные, резервирование и другие. Второй класс механизмов – механизмы перераспределения риска (страхования), направленные в первую очередь не на снижение уровня риска, а на снижение отрицательных последствий наступления неблагоприятных событий. То есть страхование рассматривается как механизм перераспределения риска. Страхование рисков – это защита имущественных интересов населения при наступлении страхового события (страхового случая) специализированными страховыми компаниями (страховщиками) [3].

Социальный институт страхования выступает в качестве важного фактора укрепления безопасности и социальной защищенности личности от угроз нарушения ее жизненно важных интересов в области прав человека на жизнь, на охрану собственности и здоровья, на труд и пенсионное обеспечение, снижения социальных рисков. Страхование дает возможность

более эффективного управления рисками, позволяет оценить риск, объединить и сократить его.

Существует определенное множество видов страхования, проведение которых позволяет поднять уровень социальной безопасности. Основные виды страхования, которые позволяют создать систему социальной безопасности населения, указаны на рисунке 3.

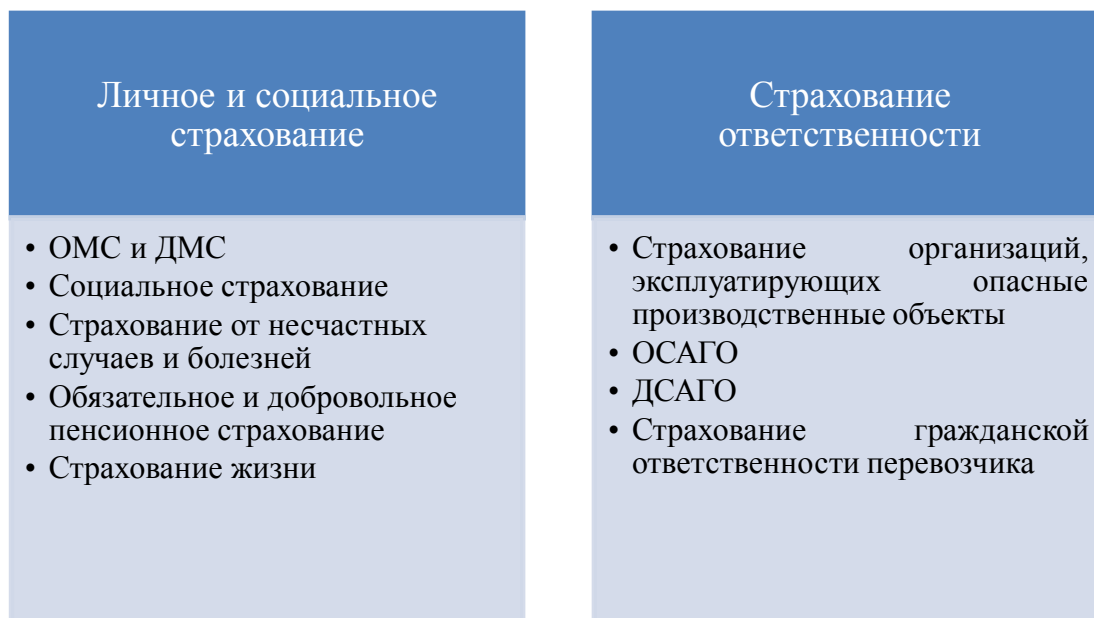


Рисунок 3 – Виды страхования, обеспечивающие социальную безопасность

Особая роль в системе инструментов, обеспечивающих необходимый уровень социальной безопасности, принадлежит социальному страхованию. Проведение социального страхования позволяет обеспечивать стабильность жизнедеятельности человека во многих жизненных ситуациях, существенно влияет на качество жизни, здоровье и безопасность людей.

Важным показателем функционирования системы обязательного социального страхования является ее эффективность, т.е. обеспечение трудящимся, прежде всего экономической защитой при наступлении разных случаев (временная нетрудоспособность, инвалидность, старость, рождение ребенка и уход за ним, смерть, и др.), которые приводят к потере дохода и утрате возможности заработка.

В условиях транзитивной экономики в России государство за счет проведения социального страхования выступает гарантом предоставления населению определенного уровня социальной защиты.

Несмотря на то, что социальное страхование является приоритетом государства и должно предоставляться в равной возможности для всех граждан, однако в системе социальной защиты отдельных регионов имеются определенные особенности. Проведем анализ развития социального страхования в Республике Мордовия.

Доходы и расходы регионального отделения Фонда социального страхования РФ по РМ представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Доходы и расходы регионального отделения Фонда социального страхования РФ по РМ.

Год	Доходы млн. р.	Расходы млн. р.	Абсолютное откл. млн. р.	Прирос, %		Поступления от ФСС РФ
				доходы	расходы	
2009	1338,4	1747,8	- 409,4	-	-	441,2
2010	1494,4	1779,6	- 285,2	11,66	1,82	300,0
2011	1811,6	1819,0	-7,4	21,23	2,21	50,0
2012	1908,5	1965,1	- 56,6	5,34	8,03	87,0
2013	2000,0	1986,0	100,0	4,79	1,06	92,0

Основной проблемой, снижающей эффективность исполнения бюджета регионального отделения Фонда социального страхования Российской Федерации по Республике Мордовия является разрыв между доходами и расходами бюджета. По данным таблицы 1 видно, что ежегодно темпы роста расходов существенно опережает темп роста доходов (за исключением 2013 г.).

Невыполнение доходов к утвержденным показателям сложилось в основном за счет снижения поступлений по обязательному социальному страхованию в части ЕСН. Ситуацию с дефицитом бюджета усугубил экономический кризис, который в свою очередь повлиял и на уровень социальной безопасности в Мордовии: среднесписочная численность работников за год уменьшилась, уменьшился объем выплат в пользу работников, на которые начисляются страховые взносы и ЕСН, и как следствие снизился уровень социальной защищенности работников.

В 2010 году значительно возрастают расходы на выплату всех видов пособий по обязательному социальному страхованию. Это связано с тем, что с переходом на страховые принципы увеличился размер пособий, который увеличил денежные доходы части населения, что напрямую повлияло на социальную безопасность в регионе.

Социальная безопасность в Республике Мордовия обеспечивается социальной защитой, которая осуществляется в форме пенсионного обеспечения.

Пенсионное обеспечение является базовой и одной из самых важных социальных гарантий стабильного развития общества, поскольку непосредственно затрагивает интересы нетрудоспособного населения, а оно обычно составляет свыше 25-30 % населения любой страны. Также этот вопрос косвенно касается и всего трудоспособного населения. Для

Мордовии этот вопрос в данное время является очень актуальным, так как в республике проживает в настоящий момент около 250 тыс. пенсионеров, на обслуживании Отделении ПФР по РМ находятся 886,2 тыс. застрахованных лиц, 107,9 получателей ежемесячных денежных выплат (ЕДВ), 3,9 тыс. получателей дополнительного ежемесячного материального обеспечения (ДЕМО).

Отделение ПФР по РМ обеспечивает регулярную выплату пенсий, социальных пособий, проводит своевременную работу по их индексации. В 2013 году Отделением и управлениями ПФР в соответствии с постановлениями Правительства РФ дважды индексировались размеры пенсий:

- с 1 февраля – на 6,6 % повышены трудовые пенсии;
- с 1 апреля - на 3,3 % повышены трудовые пенсии и на 1,81 % социальные пенсии.

В результате проведенных мероприятий средний размер пенсии составил 8962 р. (увеличение с 1 января 2013 года на 771 р.), средний размер трудовой пенсии по старости – 9564 р. (увеличение с 1 января 2013 года на 849 р.).

16,1 тыс. получателям пенсий, у которых общая сумма материального обеспечения не достигает прожиточного минимума пенсионера в Республике Мордовия, выплачивается федеральная социальная доплата.

Как уже было отмечено выше, здравоохранение является одним из факторов, оказывающим влияние на социальную безопасность. Мы предлагаем рассмотреть некоторые показатели развития ОМС как косвенные индикаторы состояния здоровья.

В целях обеспечения конституционных прав населения Республики Мордовия на получение бесплатной медицинской помощи Правительство Республики Мордовия ежегодно утверждает Республиканскую территориальную программу государственных гарантий оказания населению Республики Мордовия бесплатной медицинской помощи.

Рассмотрим динамику финансового обеспечения средствами ОМС в расчете на одного жителя Республики Мордовия за 2009-2013 гг., представленную на рисунке 4.

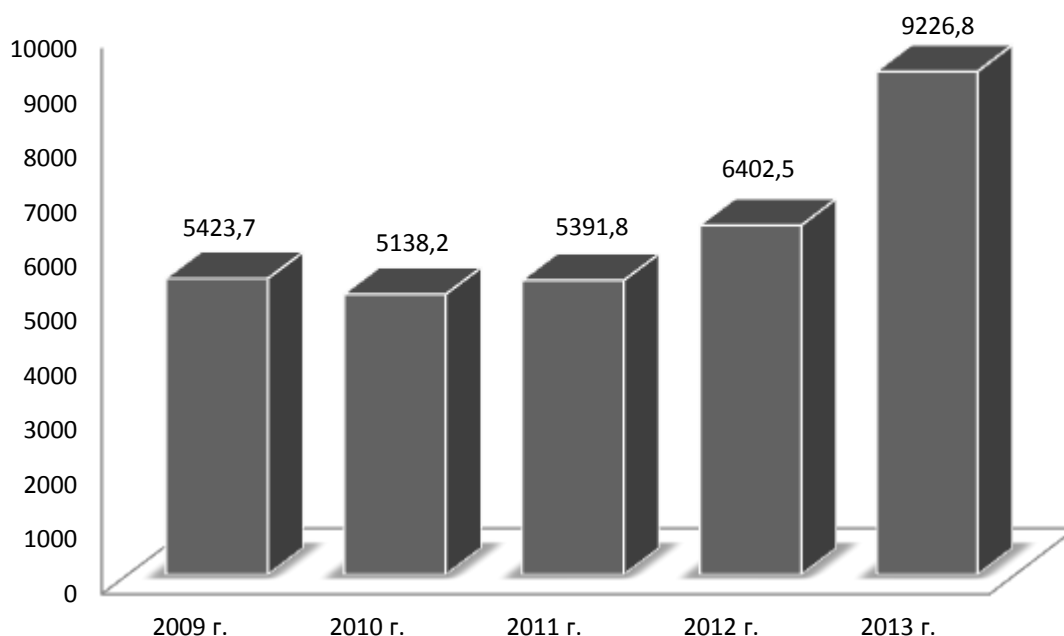


Рисунок 4 – Динамика финансового обеспечения средствами ОМС в расчете на 1 жителя РМ за 2009-2013 гг. (в рублях)

Анализ данных рисунка 4, показывает, что финансовое обеспечение средствами ОМС в расчете на 1 жителя РМ за 2009-2013 гг. увеличивается с каждым годом, исключение составляет 2010 год. В 2009г. по сравнению с 2008 годом финансовое обеспечение средствами ОМС в расчете на 1 жителя РМ увеличилось на 33%, в 2010 г. по сравнению с 2009 – уменьшилось на 5,3%, в 2011 г. по сравнению с 2010 годом - увеличилось на 4,9%. В 2012 г. анализируемый показатель увеличился на 18,7%, и сравнительно большой рост наблюдается в 2013 г. – 44,1%.

Данная динамика увеличения объясняется большим выделением средств из бюджетов разных уровней на формирование и выполнение территориальной Программы государственных гарантий. В соответствии с планами на 2014 год финансирование территориальной программы здравоохранения будет увеличиваться.

Статистические данные, позволяющие более качественно провести анализ развития социального страхования в Республике Мордовия, представлены в приведенных ниже таблицах.

Такой показатель как численность постоянного населения прямо пропорционально влияет как на размер собранных премий, так и на количество застрахованных, и как следствие на уровень социальной безопасности в регионе. Численность постоянного населения в Республике Мордовия показана в таблице 2.

Таблица 2 – Численность постоянного населения в Республике Мордовия

Годы	Все население, тыс. человек	в том числе		в общей численности населения, %	
		городское	сельское	городского	сельского
2009	833,0	502,0	331,0	60,3	39,7
2010	826,5	501,5	325,0	60,7	39,3
2011	825,4	503,1	322,3	60,9	39,1
2012	818,5	502,0	316,5	61,0	39,0
2013	812,2	492,7	319,4	60,7	39,3

Данные таблицы свидетельствуют об уменьшении численности как городского, так и сельского населения, что, естественно, отразится на объеме собранных страховых платежей и страховых выплат по медицинскому страхованию.

Показатель естественного прироста населения наиболее значим для оценки социального климата.

Очень важно чтобы данный показатель сформировался не только за счет весьма высокого уровня рождаемости, но снижения показателя общей смертности. Анализируемые показатели свидетельствуют о не самом лучшем положении в системе здравоохранения Республики Мордовия. Даже, несмотря на то, что в последние годы происходит рост рождаемости и снижается смертность, естественная убыль населения остается высокой.

Таблица 3 – Динамика естественного прироста населения в регионе

Годы	На 1000 человек населения		
	родившихся	умерших	естественный прирост
2009	9,8	15,7	–5,9
2010	9,5	15,7	–6,2
2011	9,5	14,8	–5,3
2012	9,9	14,4	–4,5
2013	10,1	14,8	–4,7

При анализе показателей заболеваемости населения за ряд лет можно получить наиболее правильное представление о частоте возникновения и динамике заболеваемости, а также об эффективности комплекса социально–гигиенических и лечебных мероприятий, направленных на её снижение.

Достоверные сведения об уровне и характере заболеваемости по различным группам населения необходимы для оценки тенденций в состоянии здоровья населения, эффективности медицинских и социальных мероприятий, планирования различных видов специализированной

медицинской помощи, рационального использования материальных и кадровых ресурсов системы социального страхования как фактора, обеспечивающего социальную безопасность в регионе.

За анализируемый период с 2008–2012 гг. общая заболеваемость по трем группам населения возрастает.

Таблица 4 – Статистика заболеваемости населения по основным возрастным группам (на 1000 человек населения)

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012
Взрослые	1261,1	1300,8	1317,8	1347,0	1367,0
Подростки (15 – 17 лет)	1677,9	1876,4	1971,5	2163,2	2463,1
Дети (0 – 14 лет)	2340,9	2414,7	2493,4	2556,9	2822,0

Таким образом, анализ показателей социальной статистики, говорит о том, что на современном этапе развития общества социальное страхование как инструмент обеспечения социальной безопасности используется не достаточно эффективно.

Статистика населения и здравоохранения свидетельствует об увеличении потребности населения республики в социальной помощи при снижении ресурсной обеспеченности граждан. Обеспечение населения качественной и доступной социальной помощью невозможно без построения оптимальной финансово-экономической системы социального страхования.

Региональный аспект социальной безопасности необходимо рассматривать в плане реализации целей и задач государственной региональной политики. Социальное страхование должно стать действенным инструментом минимизации рисков и обеспечения социальной безопасности региона. В этих условиях повышается роль социального страхования в совокупности с другими социальными институтами, призванными обеспечивать достойную жизнь и стабильную перспективу для различных категорий населения.

Использованные источники:

1. Кричевский Н.А., Соловьев А.К. Социальное страхование/Учебник. — М.: Дашков и К, 2007. — 313 с.
2. Панкратов С.А., Рахлеев А.В. Угрозы и риски социальной безопасности современной России // Вестник Волгоградского государственного университета. – 2010 – №1.
3. Социальная безопасность [Электронный ресурс] : Монография / Д. В. Зеркалов. – Электрон. данные. – К. : Основа, 2012. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM).

*Немченко О.А., к.э.н.
старший преподаватель
Белгородский государственный национальный
исследовательский университет
Тарасенко А.В., к.э.н.
доцент*

*Белгородский университет кооперации, экономики и права
Тарасенко С.А., магистрант
Белгородский государственный национальный
исследовательский университет
Россия, г. Белгород*

АУДИТ КОНСОЛИДИРОВАННОГО БЮДЖЕТА МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА «ВЕЙДЕЛЕВСКИЙ РАЙОН»

Органам местного самоуправления принадлежит ключевая роль в реализации политики укрепления конкурентоспособности района и повышения качества жизни. Финансовой базой местных органов власти являются их бюджеты. Бюджетные и имущественные права, предоставленные местным органам власти, дают им возможность составлять, рассматривать, утверждать и исполнять свои бюджеты, распоряжаться находящимися в их ведении предприятиями и получать от них доходы.

Местные бюджеты – один из главных каналов доведения до населения конечных результатов производства. Через них общественные фонды потребления распределяются между отдельными группами населения. Экономическая сущность местных бюджетов проявляется в их назначении. Они выполняют следующие функции:

1. Формирование денежных фондов, являющихся финансовым обеспечением деятельности местных органов власти
2. Распределение и использование этих фондов между отраслями народного хозяйства
3. Контроль над финансово-хозяйственной деятельностью предприятий, организаций и учреждений, подведомственных этим органам власти.

Большое значение имеют местные бюджеты в осуществлении общегосударственных и муниципальных экономических и социальных задач – в первую очередь, в распределении государственных средств, получаемых из федерального и областного бюджетов, а также средств муниципального бюджета на содержание и развитие социальной инфраструктуры общества.

Основой бюджетного регулирования является закрепленное законодательством РФ разграничение расходов, финансируемых из областного и местных бюджетов, и основанное на этом распределение источников доходов между бюджетами районов.

Цели и задачи деятельности органов местного самоуправления муниципального района «Вейделевский район» определены с учетом Стратегии социально-экономического развития Белгородской области на период до 2025 года, Программой улучшения качества жизни населения Белгородской области и Программой социально-экономического развития муниципального района «Вейделевский район» на 2012-2016 годы.

Вейделевский район расположен в юго-восточной части Белгородской области. Административным центром является поселок городского типа Вейделевка. По состоянию на 1 января 2014 года численность населения Вейделевского района составила 20,2 тыс. человек, из них городское население – 6,6 тыс. человек, сельское – 13,6 тыс. человек.

Муниципальный район имеет собственный бюджет (бюджет муниципального района). Органы местного самоуправления муниципального района обеспечивают сбалансированность бюджета муниципального района и соблюдение установленных федеральными законами требований к регулированию бюджетных правоотношений, осуществлению бюджетного процесса, размерам дефицита бюджета муниципального района, уровню и составу муниципального долга, исполнению бюджетных и долговых обязательств муниципального района.

Порядок формирования, утверждения, исполнения бюджета муниципального района и контроля за его исполнением устанавливается правовым актом Муниципального совета с соблюдением требований, установленных Бюджетным кодексом Российской Федерации, федеральным законом № 131-ФЗ, а также принимаемыми в соответствии с ними законами Белгородской области[3].

К собственным доходам бюджета муниципального района относятся:

- 1) средства самообложения граждан в соответствии со статьей 56 Федерального закона от 06.10.2003г. № 131-ФЗ;
- 2) доходы от местных налогов и сборов в соответствии со статьей 57 Федерального закона 06.10.2003г. № 131-ФЗ;
- 3) доходы от региональных налогов и сборов в соответствии со статьей 58 Федерального закона 06.10.2003г. № 131-ФЗ;
- 4) доходы от федеральных налогов и сборов в соответствии со статьей 59 Федерального закона 06.10.2003г. № 131-ФЗ и иные [3].

В доходы бюджета муниципального района зачисляются субвенции, предоставляемые на осуществление органами местного самоуправления отдельных государственных полномочий, переданных им федеральными законами и законами Белгородской области, в соответствии со статьей 63 федерального закона № 131-ФЗ [3].

Расходы бюджета муниципального района осуществляются в соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации. Органы местного самоуправления муниципального района ведут реестры расходных обязательств в соответствии с требованиями Бюджетного кодекса

Российской Федерации в порядке, установленном администрацией муниципального района [1].

В соответствии с действующим законодательством Муниципальный совет самостоятельно определяет размеры и условия оплаты труда членов выборных органов местного самоуправления, выборных должностных лиц местного самоуправления, осуществляющих свои полномочия на постоянной основе.

В случае, если уровень расчетной бюджетной обеспеченности муниципального района является основанием для предоставления дотаций в целях выравнивания бюджетной обеспеченности муниципального района, размер оплаты труда членов выборных органов местного самоуправления, выборных должностных лиц местного самоуправления, осуществляющих свои полномочия на постоянной основе, муниципальных служащих, работников муниципальных предприятий и учреждений определяется в соответствии с предельными нормативами, установленными законами Белгородской области.

Расходы бюджета муниципального района на выравнивание бюджетной обеспеченности поселений осуществляются в соответствии с частями 3 и 4 статьи 60 Федерального закона от 06.10.2003г. № 131-ФЗ [3].

Составление, рассмотрение, утверждение и исполнение местного бюджета за исследуемый период в Вейделевском районе осуществлялось в соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации, Налоговым кодексом Российской Федерации, законодательными и нормативными актами Российской Федерации, Белгородской области, решениями Муниципального совета Вейделевского района, решениями земских собраний городского и сельских поселений, другими законодательными и нормативными актами области и района, касающимися бюджетно-финансовых вопросов [1,2].

В процессе исполнения консолидированного бюджета муниципального района «Вейделевский район» за 2010-2013 годы в него вносились изменения и дополнения. В соответствии с отчетами об исполнении бюджета района (с учетом бюджетов сельских поселений) за исследуемый период и информацией, предоставленной управлением финансов и налоговой политики администрации района, консолидированный бюджет муниципального района «Вейделевский район» в 2010 году по доходам исполнен в сумме 885720 тыс. руб. при уточненном годовом плане 886685 тыс. руб., или на 100 %. По расходам бюджет исполнен в сумме 987136 тыс. руб. при уточненном годовом плане 894569 тыс. руб., или на 98,5 %. Профицит бюджета составил 4783 тыс. руб.

В 2011 году исполнение бюджета по доходам составило 997296 тыс. руб. при уточненном годовом плане 1003191 тыс. руб., или на 99,4 %. По расходам бюджет исполнен в сумме 987136 тыс. руб. при уточненном

годовом плане 1011924 тыс. руб., или на 97,6 %. Профицит бюджета составил 10160 тыс. руб.

В 2012 году исполнение бюджета по доходам составило 742589 тыс. руб. при уточненном годовом плане 753856 тыс. руб., или на 98,5 %. По расходам бюджет исполнен в сумме 759771 тыс. руб. при уточненном годовом плане 762219 тыс. руб., или на 99,7 %. Дефицит бюджета составил 17182 тыс. руб.

В 2013 году исполнение бюджета по доходам составило 885988,2 тыс. руб. при уточненном годовом плане 901049,0 тыс. руб., или на 98,3 %. По расходам бюджет исполнен в сумме 844642,0 руб. при уточненном годовом плане 906665,0 тыс. руб., или на 93,2 %. Дефицит бюджета составил 41346,2 тыс. руб.

За исследуемый период формирование доходной части местного бюджета осуществлялось путем отчислений от федеральных и региональных налогов, за счет местных налогов и поступлений от бюджетов других уровней. Доходная часть консолидированного бюджета муниципального района в 2011 году на 111576 руб. больше объема полученных доходов 2010 года, а в 2012 году – на 254707 тыс. руб. меньше объема доходов 2011 года. Однако в 2013 году доходная часть муниципального бюджета снова превысила уровень доходов 2012 года на 143399,2 тыс. руб.

В общей структуре доходов местного консолидированного бюджета за 2009-2012 годы налоговые доходы занимают от 11 % до 18%, неналоговые доходы – 2-4%, субсидии и субвенции имеют наибольший удельный вес в доходной части бюджета и составляют от 79 до 85 %. В среднем за исследуемый период бюджетные назначения по доходам исполнены примерно на 99,3 %.

Что касается расходной части муниципального консолидированного бюджета, то за анализируемый период она имела также разнонаправленную тенденцию. Так, в 2011 году расходы бюджета возросли на 106199 тыс. руб., или на 12,1 % к расходам бюджета 2010 года, а в 2012 году уменьшились на 227365 тыс. руб., или 23 % к расходам бюджета 2011 года. По итогам исполнения консолидированного бюджета муниципального района за 2013 год расходы увеличились по сравнению с уровнем 2012 года на 84871,0 тыс. руб., или на 11,2 %.

Структура расходной части местного консолидированного бюджета неоднородна. Наибольший удельный вес в 2013 году занимают такие статьи, как образование (42,4%) и социальная политика (18%). Наименьший удельный вес следующие статьи: национальная оборона и национальная безопасность, правоохранительная деятельность (0,54%), а также здравоохранение, физическая культура и спорт (2,4%).

Таким образом, в 2010-2011 годах наблюдается профицит бюджета – 4783 тыс. руб. и 10160 тыс. руб. соответственно, а в 2012-2013 годах имела место обратная тенденция, т.е. дефицит муниципального

консолидированного бюджета (-17182 тыс. руб. в 2012 году, -41346,2 тыс. руб. в 2013 году).

В настоящее время политика Российской Федерации в области налогообложения имеет в основе развитую законодательную базу. Функционирование налоговой системы в настоящее время хоть и ориентируется на опыт европейских стран, но все же кардинальным образом отличается от него. Налоги и сборы в Вейделевском районе взимаются в соответствии с законодательством Российской Федерации о налогах и сборах. Опыт европейских стран показывает, что налоговая система в странах Европы более гибкая и актуальная, нежели чем в России, так как налоговые ставки пересматриваются, например, во Франции ежегодно в соответствии с экономической ситуацией в стране, что позволяет эффективно регулировать величину налогового бремени. Но все же, как в России, так и в странах Европы налоги и сборы являются основными источниками поступлений в бюджеты различных уровней. Поэтому дальнейшее развитие российской налоговой системы поможет увеличить количество денежных средств, поступающих в бюджеты различных территориальных единиц.

Выгодное экономико-географическое расположение Вейделевского района на территории Белгородской области (расстояние до областного центра - 190 км) позволяет району существенно повысить потенциал инфраструктуры, привлекать инвестиции. Для жителей района г. Белгород – это источник образовательных и медицинских услуг, услуг потребительской инфраструктуры, источник сбыта продукции.

Инвестиционная политика, проводимая в районе в соответствии с целевыми федеральными, областными и местными программами, направленными на социальное развитие и благоустройство населенных пунктов района, повышение уровня жизни и благосостояния населения, характеризуется ростом объемов капитальных вложений в различные отрасли хозяйствования.

В течение 2013 года значительный объем инвестиций был вложен в строительство, реконструкцию и благоустройство населенных пунктов.

Инвестиционный сценарий развития является для Вейделевского района одним из базовых и реализация Стратегии развития муниципального района «Вейделевский район» до 2025 года нацелена именно на него. В процессе реализации инвестиционных проектов ожидается улучшение инфраструктуры района, повышение его налогового потенциала, перспектива создания дополнительных рабочих мест. Так же в целях увеличения бюджета района и бюджета развития политика органов местного самоуправления должна быть направлена на увеличение неналоговых поступлений (от использования профилирующих отраслей экономики района). Перед администрацией стоит задача увеличения налогооблагаемой базы за счет:

- легализации крупных личных подсобных и фермерских хозяйств;
- поддержки развития малого, семейного, малоденежного бизнеса через службу занятости, районные и областные программы;
- увеличения доли малого и среднего бизнеса в общем объеме производства до 25-30 %;
- привлечения инвесторов на имеющиеся производственные площадки;
- интенсификации технологических процессов, инноваций и расширения действующих предприятий;
- создания сельскохозяйственных торгово-закупочных кооперативов.

Таким образом, социально-экономическое развитие муниципального района обусловлено значительными изменениями динамики темпов развития отдельных отраслей и наличием структурных сдвигов в экономике. Основной вклад в формирование налоговой части доходов бюджета Вейделевского района вносят отчисления от федеральных и региональных налогов, а также поступления от местных налогов и сборов, основной из которых – налог на доходы физических лиц. Источником неналоговых доходов выступает преимущественно аренда земель. Расходная бюджетная политика района имеет выраженный социальный характер.

Исполнение бюджета муниципального района показало существенное укрепление исполнительной дисциплины бюджетополучателей на фоне соблюдения бюджетного законодательства. К числу основных направлений деятельности по повышению мобилизации использования средств местного бюджета могут быть отнесены:

- создание механизмов, позволяющих в максимальной мере использовать все ресурсы бюджетов, включая недоимку по налогам и другим обязательным платежам, штрафы и пени;
- обеспечение условий для увеличения налоговой базы местного самоуправления;
- активное использование муниципальной собственности;
- привлечение инвесторов в процессе освоения имеющихся ресурсов;
- приобретение акций (долей, паев) хозяйствующих субъектов в счет их долгов в местный бюджет.

Выполнение всех вышеуказанных мероприятий приведет к переходу от бюджета социальной направленности к бюджету развития, свойственному территориям с постиндустриальной экономикой.

Использованные источники:

1. Вахорина, М.В. Регулирование российского аудита: современный этап [Текст] / М.В. Вахорина // Аудиторские ведомости. - 2010. - № 12. С. 8 - 15.
2. Бюджетный кодекс РФ от 31.07.1998 N 145-ФЗ [Электронный ресурс] : // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство».

3. Налоговый кодекс РФ принят от 31.07.1998 N 146-ФЗ [Электронный ресурс]: // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство».

4. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации [Электронный ресурс] закон РФ от 06 октября 2003 г. № 131-ФЗ // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство».

*Неустроева В.И.
студент группы ФК-12
Финансово-экономический институт
ФГАОУ ВПО СВФУ им. М.К. Аммосова
Россия, г. Якутск*

РАЗВИТИЕ СЕТЕЙ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ СЕВЕРНЫХ РЕГИОНОВ РОССИИ

В статье рассматривается транспортно-складская инфраструктура и грузопотоки северных регионов РФ. Раскрыто состояние и перспективы развития транспортно-складской сети ЯНАО и Западной Якутии. Проведен анализ перспективных грузопотоков в этих регионах до 2030 г.

Ключевые слова: товародвижение, канал распределения, сбыт, логистика, логистическая интеграция, посредник, производитель, потребитель, ценообразование, товар, складирование, транспортировка, физическое распределение.

В период наметившегося интенсивного освоения природных ресурсов Севера исследование проблемы интеграционного взаимодействия приобретает особую актуальность. Слаборазвитая транспортно-складская сеть Севера требует больших капитальных вложений, вместе с тем практически все участники региональной логистической системы заинтересованы в ее развитии.

Общие тенденции развития региональной логистики снабжения являются следствием глобальных процессов в экономике, которые на фоне растущей конкуренции заключаются в интеграции основных субъектов рынка для осуществления своей деятельности в целях сокращения затрат.

Специфика северных регионов с позиций логистики характеризуется следующими условиями:

- региональные логистические сети северных регионов практически не обладают транзитным потенциалом. Входящие материальные потоки имеют гаснущий характер;
- внутренняя логистическая сеть северных регионов по входящим материальным потокам имеет четко выраженный распределительный характер. При этом внутренняя цепь доставки характеризуется наличием дополнительных перевалочных пунктов, большими расстояниями (до 1,5 тыс. км) и работает как товарораспределительная сеть;

- во входящем материальном потоке преобладают промышленные грузы, тогда как исходящие потоки составляют главным образом сырьевые продукты добывающих отраслей;
- входящие внешние потоки имеют сезонный характер и распределяются входными пунктами региональной логистической цепи с предварительной перевалкой с одного вида транспорта на другой.
- концентрация значительных финансовых ресурсов на обеспечение завоза больших объемов продукции в ограниченный срок. При этом оборотные средства предприятий имеют длительный цикл обращения;
- повышенные затраты на транспортирование и хранение завозимых грузов;
- логистическая инфраструктура Севера требует реализации стратегии экологизированного экономического развития, основанной на интеграционном взаимодействии хозяйствующих там субъектов с федеральными и региональными властями.

Применительно к северным регионам России их внутренняя логистическая система носит ярко выраженный транспортно-распределительный характер и является относительно самостоятельной, конечной частью внешней логистической цепи доставки ресурсов от поставщика к потребителям региона. Внешние материальные потоки проходят через транспортные узлы внутренней цепи доставки, при этом время и затраты на доставку ресурсов по внутренней сети могут превышать затраты по их продвижению по внешней сети.

Основное направление развития логистических компаний лежит в плоскости интеграции с предприятиями аналогичного профиля по принципу недостающих компетенций. Организованная таким образом внутрирегиональная логистика в своей основе приводит к существенному сокращению совокупных запасов (включая их страховую часть).

Таким образом, если у производственных предприятий в интеграционных процессах в логистике преобладает мотив сотрудничества, разграничения сфер деятельности за счет использования профессиональной компетенции партнеров, то у посредников – снижение конкурентного давления рынка и развития клиентской базы.

В северных регионах роль производственных предприятий в развитии региональной транспортно-складской инфраструктуры велика, несмотря на то, что это не их основная сфера деятельности. На Севере предприятия добывающих отраслей составляют, как правило, ядро экономики региона. Именно они, с одной стороны, больше всех заинтересованы в развитии эффективной логистической инфраструктуры и расширении круга профессиональных операторов, а с другой, - располагают финансовой мощностью и кредитным доверием и, что не менее важно, государственной поддержкой. Это отводит им роль «локомотивов» инициирования решений своих программных задач, включая и интеграционные процессы.

Здесь имеется в виду прямое финансирование производственными предприятиями развития региональной логистической инфраструктуры. Финансирование должно осуществляться государством (строительство дорог и социальная инфраструктура). А инвестирование в остальную инфраструктуру (склады, логистические центры, технологии и пр.) осуществляется бизнесом, благодаря соответствующему инвестиционному климату, который устанавливается государством.

Алгоритм выбора рациональных схем доставки МТР является модификацией разработок ИТКОРа и предусматривает учет в составе затрат по завозу, расходы на формирование запасов в различных схемах доставки. Это особенно важно при сезонном завозе в северные регионы, для которых характерны большие сроки доставки от поставщиков до потребителей (от 2 и более месяцев) и сезонные запасы материальных ресурсов (до 9 месяцев).

Данный подход позволил провести сравнительный анализ перспективных транспортных схем доставки при вводе новых дорог на примере Западной Якутии (до 2030 г.) и Ямало-Ненецкого автономного округа (до 2020 г.); и сформулировать рекомендации по оптимизации региональных схем завоза номенклатуры ресурсов.

Расчеты на перспективу по Западной Якутии показали, что использование новых дорог принесет экономию в пересчете на объемы перевозимых грузов на регулярную доставку по автодороге или железной дороге. По Ленской и Мирнинской площадкам при переводе навигационных объемов на автодоставку по круглогодичной дороге с октября по май - эффект за счет сокращения запасов составит до 209 млн. руб. в год. Перевод обеспечения Мирнинской площадки с навигационного завоза на завоз в межнавигационный период по железной дороге экономит до 180 млн. руб. в год. По Ленской площадке – до 96 млн. руб. Только по двум площадкам экономия средств составит до 485 млн. руб. в год (4% от общих затрат, или 6% от затрат по данным площадкам).

Расчеты затрат на обеспечение потребности в ресурсах нефтегазодобывающих предприятий в ЯНАО и прилегающих территорий Красноярского края позволит получить при использовании новых перспективных дорог экономию средств (до 2020 г.), которая составит от 1,2 млрд. руб. до 13 млрд. руб. в год. За четыре года (2011-2014 гг.), наиболее нагруженных с точки зрения завоза материальных ресурсов, общая экономия транспортно-складских затрат составило до 47 млрд. руб.

Использованные источники:

1. Панкрухин А.П. Маркетинг: учеб. для студентов. - М.: Омега-Л, 2006.
2. Золотова А.Ф. Интеграция в логистике северных регионах РФ// Логистика. 2010 - № 4.
3. Золотова А.Ф. Региональные транспортно-распределительные системы в логистике Севера России//Конъюнктура Товарных Рынков. Маркетинг & Логистика. 2011 - № 1.

4. Формирование программы логистики, программы комплексного освоения месторождений ЯНАО и на севере Красноярского края до 2020 года, ИТКОР, 2010.

5. Оптимизация схем завода в Западную Якутию материально-технических ресурсов для АК «АЛРОСА», ИТКОР, 2010.

Неустроева В.И.

студент группы ФК-12

*Финансово-экономический институт
ФГАОУ ВПО СВФУ им. М.К. Аммосова*

Россия, г. Якутск

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ СМЕРТНОСТИ МУЖЧИН В РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ) ДО 2012 ГОДА

В статье рассматривается состояние смертности мужчин в Республике Саха (Якутия). Проанализированы изменения основных показателей смертности мужчин за 1990 – 2012 гг.

Ключевые слова: смертность, сверхсмертность, уровень смертности, уровень развития цивилизации, ожидаемая продолжительность жизни, коэффициент смертности, коэффициент дожития, младенческая смертность, демография, демографическое развитие.

Смертность является одной из двух составляющих процесса естественного движения населения. Уменьшение смертности оказывает влияние на повышение естественного и, как следствие, общего прироста населения.[1]

В современных условиях, вопрос смертности населения встал во многом по-новому и приобрел исключительную актуальность. В настоящее время в Республике Саха (Якутия), как и в России, все еще не преодолена тенденция к снижению средней продолжительности жизни. Так, согласно данным Росстата Республики Саха (Якутия), средняя продолжительность жизни составляет 59,5 лет у мужчин и 71,5 года у женщин.

Один из негативных факторов в области смертности населения – это сверхсмертность мужчин, т.е. высокие показатели смертности мужчин (в основном трудоспособного возраста) от несчастных случаев, отравлений и травм, чаще всего связанных с алкоголизмом. Повозрастные показатели смертности значительно дифференцированы по полу. [2]

Распределение показателей смертности населения республики по полу наглядно иллюстрирует явление мужской сверхсмертности. Для мужского населения свойственны не только более высокие показатели смертности, но и значительный ее рост. В течение многих лет показатели смертности мужчин выше, чем у женщин. К примеру, в 2012 г. смертность мужчин оказалась в 1,61 раза выше аналогичных показателей для женщин (соответственно 11,6 и 7,2‰). В 2010 г. превышение было еще больше – 1,7

раза. Причем превышение смертности мужчин над смертностью женщин за 2000-2012 гг. осталось практически неизменным.

Индекс сверхсмертности мужчин рассчитывается как отношение коэффициента смертности мужчин к коэффициенту смертности женщин, выраженный в промилле, т.е. на 1000 человек населения. Динамика коэффициента сверхсмертности мужчин в Республике Саха (Якутия) с 1990 по 2012 годы увеличился на 0,1‰ (соответственно 1,5 и 1,6‰).

Таблица 1. Повозрастные коэффициенты сверхсмертности мужчин в Республике Саха (Якутия) в 1990 и 2012 гг., ‰

Возраст	1990		индекс сверхсмертн ости мужчин в 1990 г.	2012		индекс сверхсмертн ости мужчин в 2012 г.
	мужчин ы	женщины		мужчины	женщины	
Все возрасты	8	5,3	1,5	11,6	7,2	1,6
<i>в том числе в возрастной группе, лет:</i>						
0*	-	-	-	9,9	9,2	1,1
1-4	5,1	3,8	1,3**	0,8	0,7	1,1
5-9	0,9	0,4	2,3	0,5	0,3	1,7
10-14	0,8	0,5	1,6	0,6	0,3	2,0
15-19	2	0,7	2,9	1,7	0,6	2,8
20-24	4,4	1,2	3,7	3,6	1,1	3,3
25-29	4,9	0,9	5,4	5,3	1,2	4,4
30-34	5,1	1,3	3,9	6,1	2,1	2,9
35-39	6,1	1,8	3,4	8,6	2,8	3,1
40-44	7,3	1,8	4,1	10,3	2,6	4,0
45-49	11,5	3,9	2,9	14,8	4,6	3,2
50-54	17,6	6,4	2,8	18,5	6,1	3,0
55-59	25,5	13,5	1,9	27,1	9,2	2,9
60-64	43,5	22,4	1,9	35,6	14,9	2,4
65-69	57,1	31,9	1,8	43,7	21,6	2,0
70-74	110,9	82,8	1,3***	70,0	36,1	1,9
75-79	-	-	-	90,3	64,2	1,4
80-84	-	-	-	127,8	99,7	1,3
85 и более	-	-	-	205,7	173,7	1,2

*На 1000 родившихся живыми

**Для возраста 0-4 года.

***Для возраста 70 лет и старше.

Источник: составлено автором на основании данных Росстата

Наибольшее превышение смертности мужского населения над женским отмечается в молодом возрасте. Максимальные значения индекса сверхсмертности отмечаются в возрастных группах 20-24, 25-29, 40-44, года.

Рост индекса сверхсмертности мужчин за 1990 - 2012 гг. был характерен для возрастных групп 0, 1-4, 5-9, 10-14, 45-49, 50-54, 55-59, 65-69, 70-74 лет, т.е. в основном в молодых и старших трудоспособных возрастах. В 1990 г. максимальное значение индекса сверхсмертности наблюдалось в возрастной группе 25-29 (5,4 раза). В 2012 г. максимум регистрировался в значении 4,4 раза.

Интересно, что даже среди детей в возрасте от 1 года смертность мальчиков гораздо выше, чем девочек. Но в целом младенческая смертность в Республике Саха (Якутия) в периоде с 1990 - 2012 гг. значительно уменьшилась, в 3,16 раза (соответственно с 30,3 до 9,6‰).

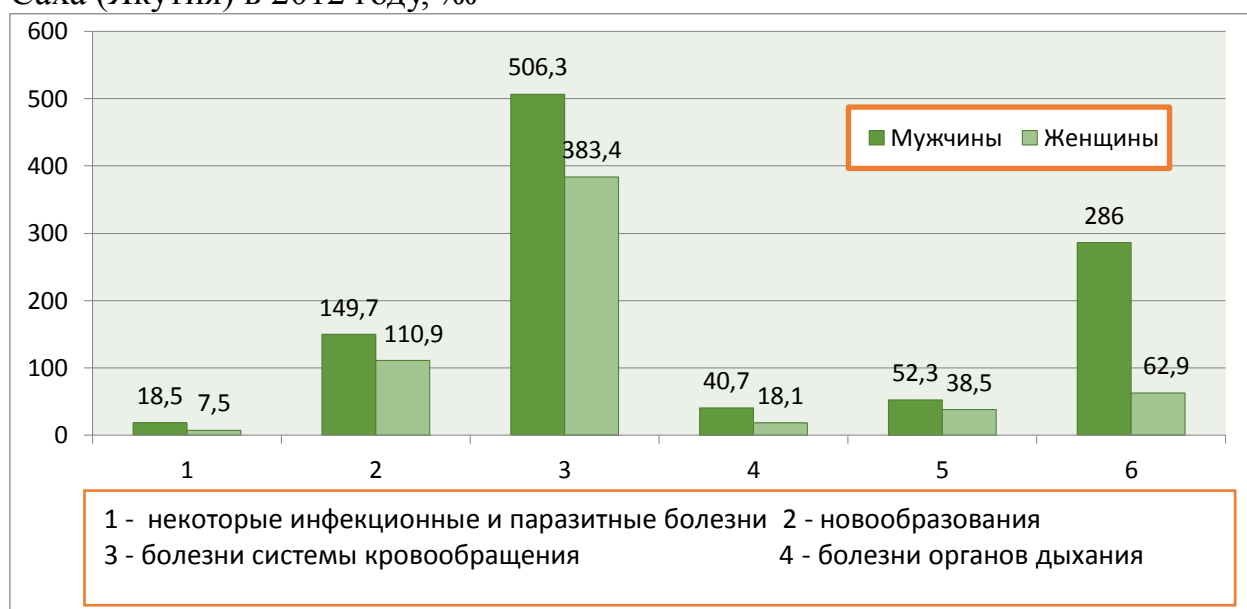
Средняя ожидаемая продолжительность жизни мужчин при рождении в Республике Саха (Якутия) в периоде с 1990 – 2012 года меньше чем у женщин на 12 лет (соответственно 59,5 и 71,5 лет).

В Республике Саха (Якутия) в периоде с 1990 – 2012 годы в трудоспособном возрасте умерло в среднем 3453,5 мужчин и 923 женщин в году. Смертность мужчин в трудоспособном возрасте над смертностью женщин в той же возрастной категории превышает в 3,74 раза.

Прослеживаются весьма заметные различия структуры причин смерти мужчин и женщин. В структуре причин смерти 1-е место, как у мужчин, так и у женщин занимают болезни системы кровообращения. В то же время на 2-м месте у женщин находятся новообразования, а у мужчин – внешние причины (несчастные случаи, отравления, травмы, убийства и самоубийства).

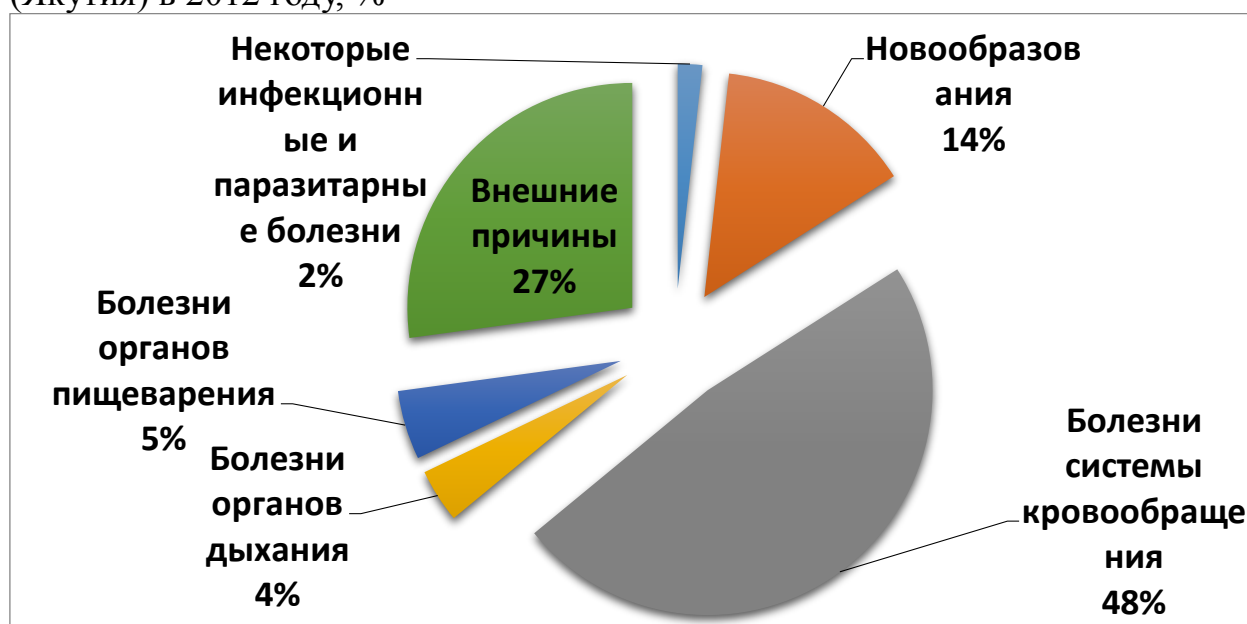
Особенность смертности от внешних причин заключается в их почти полной зависимости от социальных факторов. Кроме того, эту причину смерти выделяет еще одна характерная черта – высокая сверхсмертность мужчин. Во всех экономически развитых странах смертность от внешних причин находится на 3-м месте после болезни органов системы кровообращения и онкологических заболеваний. В Якутии она занимает 2-е место, а у мужчин в 1990-1995гг. – даже 1-е место. Каждый четвертый умерший в республике – это результат несчастных случаев, отравлений или травм (у мужчин – каждый третий, у женщин – каждая десятая). [2]

Рисунок 1. Смертность мужчин и женщин по причинам в Республике Саха (Якутия) в 2012 году, ‰



Источник: составлено автором на основании данных Росстата

Рисунок 2. Смертность мужчин по причинам в Республике Саха (Якутия) в 2012 году, %



Источник: составлено автором на основе данных Росстата

Особенно высоки показатели насильственной смерти у молодых мужчин – возрастных группах 15-19, 20-24 и 25-29 лет. В этих возрастных интервалах преждевременная насильственная смертность составляет свыше 80% всех случаев смерти. Одинаковую распространенность эти причины имеют и в сельском, и в городском населении. За 1990-2012 гг. рост смертности от этой причины составил 1,06 раза.

В периоде с 1990 – 2012 гг. больше всего увеличилась смертность по причине болезни системы кровообращения. И этот прирост составил 1,94

раза. А также смертность по причине болезни пищеварения увеличилась в 1,74 раза, по причине новообразований – в 1,07 раз.

Если в целом смертность мужчин больше аналогичного показателя у женщин в 1,61 раза, то превышение по причине несчастных случаев, травм, отравлений, убийств и самоубийств составляет уже 4,55 раза. Таким образом, динамика за более чем 20 - летний период практически неутешительная: в 1990г. это превышение составляло 4,95 раза.

Очевидны последствия мужской сверхсмертности – как экономические (потери трудового населения), так и социальные (с точки зрения жизни семьи).

Таким образом, ситуация в области смертности населения Республики Саха (Якутия) можно оценить как неблагоприятную. Несмотря на снижение общего показателя и абсолютного числа умерших, наблюдается рост коэффициентов смертности в отдельных возрастных группах. Высокой остается смертность трудоспособного населения. Сохраняется значительный разрыв между этими показателями у мужчин и женщин. В структуре причин смерти продолжается преобладание причин экзогенного характера, что в целом дает основание предполагать благоприятную возможность для воздействия на процессы смертности населения.

Проведенный анализ смертности мужчин в Республике Саха (Якутия) показал, что тенденции смертности не дают оснований для оптимизма. Несмотря на снижение общего показателя и абсолютного числа умерших, наблюдается рост коэффициентов смертности в отдельных возрастных группах. Высокой остается смертность трудоспособного населения. Сохраняется значительный разрыв между этими показателями у мужчин и женщин. В структуре причин смерти продолжается преобладание причин экзогенного характера, что в целом дает основание предполагать благоприятную возможность для воздействия на процессы смертности населения.

Выявлены основные причины смертности мужчин. Во-первых, это смертность от болезней системы кровообращения, показатели которой в отличие от развитых стран не снижаются, а наоборот, возрастают. Во-вторых, это сверхсмертность от несчастных случаев, отравлений, травм, убийств и самоубийств, особенно в трудоспособном возрасте у мужчин, которая также имеет тенденцию к росту и является ведущей причиной, препятствующей повышению продолжительности жизни.

Использованные источники:

1. Демография и статистика населения: Учебник / И.И. Елисеева, Э.К. Васильева, М.А. Клупт и др.; Под ред. И.И. Елисеевой. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 688 с.: ил. ISBN 5-297-02743-X
2. Туманова, Д.В. Современное состояние сверхсмертности мужчин в Республике Саха (Якутия) / Д.В. Туманова // Региональная экономика: теория и практика. – 2012. - №17(248). – С. 40 – 43.

3. Демографический ежегодник Республики Саха (Якутия). Статистический сборник. Якутск: Саха(Якутия)стат, 2012. – 90 с.
4. Официальный сайт Саха(Якутия)стат: www.sakha.gks.ru

Нещадим О.А.
студент
факультет «Финансы и кредит»
Герасименко О.А., к.э.н.
доцент
кафедра Финансов
Кубанский государственный аграрный университет
Россия, г. Краснодар

АНАЛИЗ ОБОРАЧИВАЕМОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ НА ПРИМЕРЕ КФХ «РЫЧКА»

В настоящей статье проведен анализ источников формирования и эффективности использования оборотных средств, анализ оборачиваемости и разработка предложений по совершенствованию управления оборотными средствами на предприятии.

Ключевые слова: **ОБОРАЧИВАЕМОСТЬ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ, ФАКТОРИНГ.**

Оборачиваемость средств оказывает большое влияние на финансовые результаты предприятия и его финансовое состояние.

Финансовое положение предприятия находится в непосредственной зависимости от того, насколько быстро средства, вложенные в активы, превращаются в реальные деньги.

Со скоростью оборота средств связаны:

- минимально необходимая величина авансированного (задействованного) капитала и связанные с ним выплаты денежных средств (проценты за пользование кредитом банков, дивиденды по акциям и д.);
- потребность в дополнительных источниках финансирования и плата за них;
- сумма затрат, связанных с владением товарно-материальными ценностями и их хранением;
- величина уплачиваемых налогов и др.[2]

Отдельные виды активов предприятия имеют различную скорость оборота.

Однако следует подчеркнуть, что период нахождения средств в обороте в значительной степени определяется внутренними условиями деятельности предприятия, и в первую очередь эффективностью стратегии управления его активами (или ее отсутствием). Действительно, в зависимости от применяемой ценовой политики, структуры активов,

методики оценки товарно-материальных запасов предприятие имеет большую или меньшую свободу воздействия на длительность оборота своих средств.

В общем случае оборачиваемость средств, вложенных в имущество, может оцениваться следующими основными показателями: скорость оборота (количество оборотов, которое делают за анализируемый период капитал предприятия или его составляющие) и период оборота - средний срок, за который возвращаются в пределы предприятия, вложенные в производственно-коммерческие операции денежные средства.[3]

Анализ оборачиваемости оборотных средств КФХ «Рычка» начнем с изучения основных показателей оборачиваемости оборотных средств (таблица 1).

Полученные результаты свидетельствуют о низкой оборачиваемости активов КФХ «Рычка». К тому же наблюдается тенденция к снижению скорости оборачиваемости оборотных активов, что негативно сказывается на работе предприятия.

Чем меньше длительность одного оборота, тем больше оборотов совершат оборотные средства. При ускорении оборачиваемости оборотных средств снижается потребность в них, создаётся резерв для увеличения выпуска продукции.[4]

Таблица 1 – Показатели оборачиваемости оборотных средств КФХ «Рычка»

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Изменения 2013 г. к 2011 г.
Выручка от реализации, работ, услуг, тыс. руб.	76405	102001	156560	80155
Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб.	55679	80213,5	131047,5	75369
Количество дней периода	360	360	360	-
Коэффициент оборачиваемости	1,37	1,27	1,19	-0,18
Продолжительность одного оборота оборотных средств, дней	262,77	283,5	302,52	39,75
Коэффициент закрепления оборотных средств	0,73	0,79	0,84	0,11

Проанализируем оборачиваемость оборотных активов КФХ «Рычка» по отдельным их элементам (таблица 2).

Таблица 2 – Оборачиваемость оборотных активов КФХ «Рычка» по отдельным их элементам

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Изменения 2013 г. к 2011 г.
1	2	3	4	5
Выручка от реализации, тыс. руб.	76405	102001	156560	80155

Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб.	73914	95243	140210	66296
1	2	3	4	5
Средние остатки дебиторской задолженности, тыс. руб.	6456,5	14845	43148	36692
Средние остатки запасов, тыс. руб.	48942	64697,5	86790	37848
Оборачиваемость дебиторской задолженности	11,83	6,87	3,63	-8,2
Период погашения дебиторской задолженности, дней	30,43	52,40	99,17	68,74
Оборачиваемость запасов	1,51	1,47	1,62	0,11

За анализируемый период наблюдается увеличение периода погашения дебиторской задолженности, следовательно, риск её непогашения становится больше.

Анализ эффективности использования оборотных средств должен помочь выявить дополнительные резервы и способствовать улучшению основных экономических показателей работы предприятия (таблица 3).

За анализируемый период наблюдается увеличение рентабельности оборотных активов на 7,95%. Все это говорит о стабилизации в управлении оборотными активами. Но все же рентабельность оборотных активов находится на низком уровне в КФХ «Рычка»

Полученные в результате анализа данные позволяют утверждать, что оборотные средства в КФХ «Рычка» используются крайне неэффективно. Хотя на предприятии отмечается увеличение рентабельности оборотных активов, она все же, еще находится на низком уровне. О неэффективности также говорит сокращение оборачиваемости оборотных средств. Увеличение периода погашения дебиторской задолженности, создает больший риск её непогашения. Кроме того, за анализируемый период увеличивается недостаток собственных оборотных средств.

Таблица 3 – Эффективность использования оборотных средств КФХ «Рычка»

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Изменения 2013 г. к 2011 г.
Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб.	55679	80213,5	131047,5	75369
Выручка от реализации, тыс. руб.	76405	102001	156560	80155

Прибыль от продаж, тыс. руб.	2491	6758	16350	13859
На 1 рубль оборотных средств получено, руб.:				
- товарной продукции	1,37	1,27	1,19	-0,18
- прибыли	0,04	0,08	0,13	0,09
Коэффициент оборачиваемости	1,37	1,27	1,19	-0,18
Рентабельность реализованной продукции, %	3,26	6,63	10,44	7,18
Рентабельность оборотных активов, %	4,47	8,42	12,42	7,95

Для повышения оборачиваемости оборотных средств КФХ «Рычка» необходимо:

1) изменить величину товарооборота и его структуру, использовать прогрессивные способы реализации продукции такие как ярмарки, биржи, сделки с постоянными и проверенными партнерами.

2) предприятию рекомендуется снизить запасы материалов до оптимального уровня по средствам нормирования оборотных средств;

3) увеличить ликвидность оборотных активов, путем снижением доли запасов и дебиторской задолженности и увеличением денежных средств.

4) не допускать роста и больших перепадов запасов, дебиторской задолженности и готовой продукции на складе, то есть пересмотреть маркетинговую политику по сбыту продукции;

5) применить факторинг.[1]

Рассмотрим образование дополнительного дохода при использовании факторинга на условном примере в КФХ «Рычка».

- Среднемесячный торговый оборот: 5000000 рублей
- Рентабельность продаж: 7%
- Средняя поставка в адрес одного покупателя: 500 000 рублей
- Отсрочка платежа по договору поставки: 30 дней
- Комиссия за факторинговое обслуживание: 1,7% от суммы поставки

- Лимит финансирования: 85%

Уступка денежного требования:

- Отгрузка продукции на 500 000 рублей в адрес одного покупателя первого числа месяца

- Финансирование со стороны Банка-фактора в размере 85% от стоимости поставки: 425 000 рублей

- Оплата покупателем 31 числа: фактическая отсрочка – 30 дней

- Комиссия банка-фактора: $1,7\% \cdot 500\,000 = 8500$ рублей

- НДС в размере 1530 руб идёт к возмещению

Эффективность использования факторинга. Доход с каждой поставки при рентабельности продаж 7% составит:

1: Без использования факторинга:

$500\,000 \text{ руб} \cdot 7\% = 35\,000 \text{ рублей}$

2: При пользовании факторинговым обслуживанием:

$(35\,000 - 8\,500) + 425\,000 \cdot 7\% = 56\,250 \text{ рублей}$.

Итого получаем дополнительный доход в размере 21250 рублей.

Факторинг осуществляет направленное воздействие на дебиторскую задолженность. Это происходит вследствие: во-первых, передачи дебиторской задолженности фактору; во-вторых, изменения оборачиваемости оборотных активов, запасов, капитала и т.д.

Факторинг позволяет ликвидировать кассовые разрывы, образующиеся вследствие несовпадения сроков оплаты счетов поставщиков и поступления денег от покупателей. Факторинг позволяет получить дополнительную прибыль за счет возможности увеличения объема продаж, получив от фактора необходимые для этого оборотные средства.

Выполнение предложенных мероприятий позволит значительно повысить эффективность использования оборотных средств КФХ «Рычка» и улучшить, в конечном счете, его финансовое состояние.

Использованные источники:

1. Абирютина М.С., Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учебно-практическое пособие / М.С. Абирютина А.В.: Изд-во «Дело и сервис», 2010 г. – 272 с.
2. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента / И. А. Бланк - М. 2004 г.
3. Лушина С. И. Финансы: учебник / С. И. Лушина, В. А. Слеков – М.: Экономист, 2012 г. – 682 с.
4. Селизнёва Н.Н., Финансовый анализ. Управление финансами: учебное пособие для вузов / Н.Н. Селизнёва, А.Ф. Ионова – М.: Юнити-Дана. 2013 г.

*Нигматуллина Г.Р., к.э.н.
доцент, старший преподаватель*

*Яфаева Э.Г.
студент 4го курса
ФГБОУ ВПО БашГАУ
Россия, г. Уфа*

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: учет, внеоборотные активы, нематериальные активы, амортизация.

АННОТАЦИЯ: Нематериальные активы представляют часть внеоборотных активов, которые играют существенную роль в предприятии. Особую разновидность НМА составляет деловая репутация предприятия.

Одними из весьма распространенных объектов, составляющих предмет финансового учета, являются нематериальные активы предприятия, которые включаются в состав внеоборотных активов. В отличие от материальных активов они не имеют физической формы, носят не денежный характер и в ряде случаев установить их точную стоимость довольно сложно ввиду особого, не опосредованного материальными носителями характера.

Российское законодательство не содержит конкретного определения нематериального актива (НМА), однако предъявляет к нему ряд обязательных требований, которым тот должен соответствовать. В настоящее время порядок принятия к учету НМА регламентирован ПБУ 14/07 "Учет нематериальных активов", утвержденным Приказом Минфина РФ от 27 декабря 2007 г. N 153н (с изменениями от 24 декабря 2010 г.).

Анализ указанного документа дает примерно следующее определение. НМА - идентифицируемые активы, не имеющие материально-вещественной формы, способные приносить организации экономические выгоды в будущем и предназначенные для использования в течение длительного времени при условии наличия юридических прав на эти активы и возможности установления их первоначальной стоимости [1].

Перечень НМА широк и законодательно не ограничен. Сам Минфин под конкретными объектами НМА понимает произведения науки, литературы и искусства, программы для ЭВМ, изобретения, полезные модели, селекционные достижения, секреты производства (ноу-хау), товарные знаки, деловую репутацию и так далее. Также в качестве инвентарного объекта нематериальных активов также может признаваться сложный объект, включающий несколько охраняемых результатов интеллектуальной деятельности. При этом не являются активами расходы, связанные с образованием юридического лица (ранее учитывались в составе НМА), интеллектуальные и деловые качества персонала, их квалификация, а также вещи, в которых выражены результаты интеллектуальной деятельности.

В российской практике для признания объекта в качестве НМА важно подтверждение исключительного права на него. В международной практике учета условие о передаче исключительных прав не обязательно. Как правило, исключительные права подтверждаются наличием правоустанавливающих документов: патента на изобретение, промышленный образец, полезную модель, свидетельства на товарный знак, знак обслуживания [2].

В целях организации систематического контроля за правильностью учета НМА на предприятиях периодически проводятся инвентаризационные мероприятия. Особенность инвентаризации НМА заключается в том, что фактически проверке подвергаются не сами активы, а документация, свидетельствующая об их существовании и существовании прав предприятия на эти активы [3].

Определить срок полезного использования нематериальных активов очень важно для бухгалтера. Ведь этот срок используется при начислении амортизации по НАМ. Расскажем о том, как это нужно сделать.

Для правильного начисления амортизации НМА и отражения стоимости этого имущества в балансе, бухгалтеру необходимо верно определить срок полезного использования нематериальных активов организации.

Согласно Положению по бухгалтерскому учету "Учет нематериальных активов" (ПБУ 14/2007)" (утв. Приказом Минфина России от 27 декабря 2007 г. № 153н) сроком полезного использования является период, выраженный в месяцах, в течение которого организация предполагает использовать нематериальные активы для получения экономической выгоды. Срок полезного использования отдельных видов нематериальных активов может определяться исходя из количества продукции или другого натурального показателя, ожидаемого к получению в результате их использования.

Таким образом, для целей бухгалтерского учета, срок полезного использования нематериальных активов определите исходя из:

- срока, в течение которого организации будут принадлежать исключительные права на объект. Этот срок указывается в охранных документах (патентах, свидетельствах и т. п.) или он следует из закона (например, исключительные права изготовителя базы данных действуют в течение 15 лет (ст. 1335 ГК РФ));
- срока, в течение которого организация планирует использовать объект в своей деятельности;
- количества продукции или иного натурального показателя объема работ, который организация собирается получить с использованием этого актива [4].

При исследовании документации важно также установить и идентифицируемость НМА – активы признаются таковыми, если они могут быть отделены от других активов компании и отчуждены без потери прибыли от использования другого имущества предприятия. Охранные документы обязаны содержать указание на конкретные сроки начала и окончания их действия, место действия, а также перечислять права, которые предприятие способно осуществлять применительно к приобретенному активу. В свою очередь первичные документы должны подтверждать факты приобретения НМА, поступления на предприятие и принятия их к учету.

Особую разновидность НМА составляет деловая репутация предприятия. В целях финансового учета под деловой репутацией понимается разница между суммой, фактически уплаченной при покупке предприятия, либо его части, и совокупной стоимостью отдельных активов и пассивов приобретенного предприятия, зафиксированной в последнем балансе. Отсюда следует, что об учете репутации можно говорить лишь при

покупке бизнеса, а собственная же репутация предприятия учету не подлежит. Также стоимость репутации можно рассчитать по методу избыточных прибылей, однако в практике отечественного бухучета принято использовать именно результаты конкретных сделок купли-продажи. В тех случаях, когда купленная организация имеет негативную (отрицательную) репутацию, такая репутация в полной сумме включается в состав прочих доходов, поскольку рассматривается уже в качестве скидки при приобретении предприятия[5].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что нематериальные активы обеспечивает будущие выгоды, не имея материального или финансового (как акция или облигация) воплощения. Нематериальный актив приносит своему владельцу определенные измеримые экономические выгоды. Такими экономическими выгодами могут быть как снижение издержек, так и увеличение дохода по сравнению с ситуацией, в которой данный нематериальный актив не существовал бы вообще.

Использованные источники:

1 Приказ Минфина РФ от 27 декабря 2007 г. N 153н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет нематериальных активов" (ПБУ 14/2007) С изменениями и дополнениями от: 24 декабря 2010 г.

2 Трофимова Н.А. Учет инфляционных разниц по нематериальным активам в форме МСФО [Электронный ресурс]: учебное пособие / URL/: <http://elibrary.ru/> (дата обращения: 13.10.2014)

3 Сайфутдинова Л.Р., Шайнурова З.М., Брагина Т.Е., Давлетбаева Л.Р., Сафина З.З., Нигматуллина Г.Р., Никитина А.А., Фаррахова Ф.Ф. Перспективы развития бухгалтерского учета [Электронный ресурс]: учебное пособие / URL/: <http://elibrary.ru/> (дата обращения: 13.10.2014)

4 <http://www.klerk.ru>

5 <http://www.glavbukh.ru>

Низамиев И.И.

студент

Балыкбаева Р.С.

ассистент

Башкирский государственный

аграрный университет

Россия, г. Уфа

ПРОБЛЕМА ЛИКВИДНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Проблема банковской ликвидности в настоящее время одна из актуальнейших, поскольку от нее зависит финансовое состояние банковской системы и экономики всей страны в целом.

Для рассмотрения этой проблемы нужно рассмотреть такие понятия как ликвидность и банковская система.

Термин «ликвидность» в буквальном смысле означает легкость реализации, продажи, превращения ценностей в денежные средства. Банкам необходимы средства в ликвидной форме, т. е. такие активы, которые легко могут быть превращены в денежную наличность с небольшим риском потерь, либо вовсе без риска [4].

Банковская система - это совокупность действующих в стране банков, кредитных учреждений и отдельных экономических организаций, которые действуют по единым правилам денежно-кредитной политики страны [3].

Когда мы имеем дело с оборотом стоимости, будь то оборот товаров или денег, на завершающей стадии кругооборота возникает проблема ликвидности. Ликвидностью объекта можно считать такую его качественную характеристику, которая отражает способность возврата авансированной стоимости через определенное время, причем чем меньше срок возврата, тем выше ликвидность. Таким образом, ликвидность, на мой взгляд, выражает общественную связь, которая складывается постоянно при необходимости своевременно реализовать стоимость, т.е. сущность понятия «ликвидность» можно определить как возможность своевременной реализации стоимости.

Исходя из предложенной трактовки ликвидности, попытаемся рассмотреть содержание понятия ликвидности. Представляется, что это понятие может быть исследовано как минимум на двух уровнях: ликвидность коммерческого банка и ликвидность банковской системы.

Для банка деньги являются и оборотным капиталом, и в какой-то степени продуктом. Если производственные предприятия основывают свою деятельность на кругообороте капитала преимущественно в товарной форме и их ликвидность зависит от ликвидности товаров, то банк, осуществляя кругооборот капитала в денежной форме как активный участник денежного рынка, имеет дело в первую очередь с долговыми обязательствами (как кредиторов, так и заемщиков) [1].

В то же время банк выступает как самостоятельный финансовый институт, отнюдь не являющийся благодетелем. За свою деятельность, за предоставление услуг он должен получать доход, покрывающий его расходы, т.е. стоимость (цена) его услуг должна быть на уровне, достаточном для дальнейшего развития.

На первом этапе анализа составляется таблица, характеризующую фактический уровень экономических нормативов в сопоставлении с его предельным значением.

**Таблица 1 Обязательные нормативы деятельности ОАО «Уралсиб» РБ
за 2014 гг.**

Наименование показателя	Нормативное значение	Фактическое значение	
		на отчетную дату 01.01.2014	на 01.01.2013 соответствующую отчетную дату прошлого года
Норматив достаточности базового капитала (Н1.1)	≥ 5	7,7	8,4
Норматив мгновенной ликвидности банка (Н2)	≥ 15	47,7	46,5
Норматив текущей ликвидности банка (Н3)	≥ 50	81,9	70,3
Норматив долгосрочной ликвидности банка (Н4)	≤ 120	63,5	61,2
Норматив максимального размера риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков (Н6)	≤ 25	23,5	17,7
Норматив максимального размера крупных кредитных рисков (Н7)	≤ 800	90,8	108,4
Норматив совокупной величины риска по инсайдерам банка (Н10.1)	≤ 3	1,0	1,1
Норматив использования собственных средств (капитала) банка для приобретения	≤ 25	1,5	1,0

акций (долей) других юридических лиц (Н12)			

На втором этапе проверяется соответствие каждого показателя его нормативному уровню.

Анализ коэффициентов ликвидности начинается с показателя Н2. Его уровень зависит от объема общей суммы ликвидных активов и суммы обязательств по счетам до востребования и на срок до 30 дней. Критериальный уровень – 15% на 01.2014 – 47,7%.

Наряду с показателем текущей ликвидности (Н2) в соответствии с Инструкцией ЦБ РФ № 1 вводится показатель мгновенной ликвидности банка (Н3), определяемый в виде отношения высоколиквидных активов к быстрооборачиваемым депозитам до востребования. Минимально допустимое значение 50% на 01.2014 – 81,9%.

Долгосрочную ликвидность банка характеризует показатель Н4. Он рассчитывается в виде отношения долгосрочных кредитов к собственному капиталу и обязательствам банка сроком погашения свыше одного года. Максимальное значение установлено в пределах 120 %. По состоянию на 01.2014 год – 63,5 .[5].

Таким образом, каждый коммерческий банк сталкивается с проблемой ликвидности по меньшей мере дважды: во-первых, в качестве технического исполнителя своей роли на денежном рынке, осуществляя платежи участников рынка друг другу. Во-вторых, в качестве самостоятельного субъекта финансово-кредитной сферы, получающего прибыль или убытки от своей деятельности, банк сталкивается с ликвидностью своего собственного товара – банковских услуг. Следовательно, ликвидность коммерческого банка связана, с одной стороны, с обеспечением наличного и безналичного денежного оборота по счетам своих клиентов, а отсюда с поддержанием соответствия между активными и пассивными операциями по срокам окончания обязательств, а с другой – с обеспечением стабильного минимума прибыльности [2].

На банковскую ликвидность влияют:

- соотношение сроков привлечения и размещения средств — это балансовое равновесие между суммами и сроками высвобождения денежных средств по активу и предстоящими платежами по обязательствам банка, то есть, каков пассив, таким должен быть и актив. Сроки и суммы привлеченных и размещенных ресурсов должны четко соответствовать друг другу. Для этого активы и пассивы баланса группируются в статьи по срокам размещения и привлечения, а затем суммы по ним сопоставляются. Их равенство свидетельствует о ликвидности банка;

- структура активов — должна характеризоваться более высокой долей высоколиквидных, первоклассных активов. Однако следует помнить, что

они, как правило, наименее доходные. Поэтому необходимо стремиться к оптимизации ликвидности активов и уровня их доходности;

- степень рискованности активных операций должна быть минимальной, поскольку проблемы несвоевременного возврата ссуд или их невозврата неизбежно приводят к снижению ликвидности. Поэтому следует минимизировать риски по активным операциям, проводить анализ кредитоспособности заемщиков и осуществлять другие меры по снижению рисков;

- структура пассивов должна характеризоваться повышением доли срочных средств в общем объеме привлеченных ресурсов;

- качество управления банком — это определение правильной стратегии развития банка, выбор метода регулирования ликвидности, наличие связей с деловыми и банковскими кругами, репутация банка и др. Поэтому ликвидность каждого банка в значительной степени зависит от квалификации топ - менеджеров, уровня подготовки кадров и других факторов;

- возможность быстрой мобилизации средств из иных источников: МБК, депозит, размещение собственных векселей и др [1].

В управлении активами банку следует обратить внимание на следующие моменты:

- Управление наличностью должно быть более эффективным, то есть необходимо планировать притоки и оттоки наличности и разработать графики платежей.

- Сроки, на которые банк размещает средства, должны соответствовать срокам привлеченных ресурсов. Не допустимо превышение денежных средств на счетах актива над денежными средствами на счетах пассива.

- Акцентировать внимание на повышении рентабельности работы в целом и на доходности отдельных операций в частности.

- Изменить структуру активов, т.е. увеличить долю ликвидных активов за счет достаточного погашения кредитов, расчистки баланса путем выделения на самостоятельный баланс отдельных видов деятельности, увеличение собственных средств, получение займов у других банков и т.п.

Использованные источники:

1. Батракова, Л.Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка [Текст]: учебник/ Л.Г. Батракова.. -М: Логос, 2011 г. - 368 с.
2. Белоглазова, Г.Н. Банковское дело [Текст]: учебник/ Г.Н.Белоглазова Л.П. Кроливецкая - СПб.: Питер, 2009 г. - 384 с.
- 3.Словарь академик сети [Электронный ресурс] URL: <http://investments.academic.ru/> (дата обращения 21.12.2014).
4. Центр управления финансами [Электронный ресурс] URL: <http://center-yf.ru/> (дата обращения 21.12.2014)
- 5.Официальный сайт Банка ОАО Уралсиб [Электронный ресурс] URL:<http://www.bankuralsib.ru/> (дата обращения 24.12.2014)

*Низамутдинова Э.С.
студент 4 курса
факультет информационных технологий и управления
ФГБОУ ВПО Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа*

ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИЩЕННОСТИ МНОГОДЕТНЫХ СЕМЕЙ

Аннотация

В данной статье я рассмотрю проблему социальной защищенности многодетных семей в Республике Башкортостан. Обращает на себя внимание то обстоятельство, что только в немногих субъектах Российской Федерации принимаются меры по повышению экономической активности многодетных семей.

Ключевые слова: Семья, многодетная семья, социальная помощь, социальная защищенность, бюджет домохозяйств.

Для начала дадим определение понятию многодетной семьи. Многодетная семья — в России и большинстве европейских стран это семья, в которой трое или более детей. В России отсутствует единое социальное пространство в части государственной поддержки многодетных семей, а ее содержание и уровень зависят от места проживания многодетной семьи. Поэтому, я думаю, что данная тема и актуальна на сегодняшний день, а если точнее выразиться, она была, есть и будет актуальна всегда.

Основным направлением поддержки многодетных семей в субъектах Российской Федерации является целевая материальная помощь, предоставляемая преимущественно в натуральной форме или в форме льгот (скидки по оплате жилья и коммунальных услуг, бесплатная школьная форма, бесплатное питание в школах, бесплатный проезд на общественном транспорте, бесплатная выдача лекарств).

В данной статье я рассмотрю проблему социальной защищенности многодетных семей в Республике Башкортостан.

Обращает на себя внимание то обстоятельство, что только в немногих субъектах Российской Федерации принимаются меры по повышению экономической активности многодетных семей. Наиболее распространенная мера в этом направлении — это первоочередное вступление многодетных семей в садово-огородные товарищества, иногда предусматривается первоочередное вступление в жилищные, садоводческие, дачные кооперативы.

В отдельных территориях, таких как Башкирия, Самарская, Липецкая области, многодетным семьям выделяется транспорт, который может быть использован и как средство для бизнеса. При этом принимаются во внимание семьи с более высоким числом детей (7-10 детей).

Таким образом, отмечается большое разнообразие мер оказания социальной помощи на региональном уровне, однако выплачиваемые суммы

и другие виды поддержки явно недостаточны для того, чтобы вывести большинство многодетных семей из состояния хронической бедности. Анализ принятой в регионах системы мер социальной поддержки многодетных семей и ее динамика в последние несколько лет позволяет условно выделить три типа социальной защиты многодетных:

Тип 1 – слабая социальная защищенность многодетных семей (льготы, выплаты и другие виды социальной поддержки практически остаются на уровне льгот, выплат и т.д., установленных Указом Президента РФ от 05.05.1992 г. № 431, либо по отдельным видам льгот даже произошло сокращение).

Тип 2 – средняя социальная защищенность многодетных семей (в 1993-2004 гг. к льготам, выплатам и другим видам социальной поддержки, установленным Указом Президента РФ от 05.05.1992 г. № 431, добавились льготы, выплаты и т.д., либо были расширены действовавшие до этого льготы и т.д. Но после 2005 г. ничего не изменилось).

Тип 3 – высокая социальная защищенность многодетных семей (к льготам, выплатам и другим видам социальной поддержки, установленным Указом Президента РФ от 05.05.1992 г. № 431, а также дополнительным местным льготам и т.д., действовавшим в 1993-2004 гг., после 2005 года были добавлены льготы, выплаты и другие виды социальной поддержки, либо были расширены действовавшие до этого).

Из данных типов можно сказать, что Республика Башкортостан относится к 3 типу.

Государственная поддержка многодетных семей Республики Башкортостан регламентируется Постановлением Кабинета Министров Республики Башкортостан о мерах по реализации закона Республики Башкортостан «О государственной поддержке многодетных семей в Республике Башкортостан» от 11 марта 2002г. № 68. В соответствии с указанным Постановлением право на государственную поддержку в виде социальной выплаты, удостоверенной сертификатом, имеет многодетная семья, в том числе неполная многодетная семья, отвечающая следующим критериям:

- Наличие в семье пяти и более несовершеннолетних детей. Возраст каждого ребенка не должен превышать 18 лет;

- Многодетная семья признана нуждающейся в жилом помещении и состоит на учете в органе местного самоуправления в качестве нуждающейся в жилом помещении;

- Многодетная семья постоянно проживает (зарегистрирована в установленном порядке по месту жительства) на территории Республики Башкортостан.

Социальная выплата на приобретение жилого помещения по сертификату предоставляется многодетной семье, в порядке очередности. Социальная выплата предоставляется в безналичной форме. Право на

получение социальной выплаты удостоверяется сертификатом. Сертификат является именным документом, удостоверяющим право многодетной семьи на получение социальной выплаты за счет средств бюджета Республики Башкортостан. Сертификат является подтверждением того, что уполномоченной организацией, осуществляющей мероприятия по обеспечению многодетных семей жилыми помещениями, в установленном порядке будет перечислена сумма социальной выплаты. Сертификат не является ценной бумагой и не подлежит передаче другому лицу. Сертификат оформляется Государственным комитетом Республики Башкортостан по строительству и архитектуре, выдается территориальным органом Минтруда РБ. Срок действия сертификата с даты выдачи составляет шесть месяцев.

Выработка любой политики предполагает наличие надежных информационных источников, позволяющих принять адекватные и эффективные меры, способствующие достижению целей. Аналитический обзор показателей уровня и качества жизни многодетных семей на основе действующих статистических и административных регистров свидетельствует о том, что отсутствуют надежные данные, собираемые на регулярной основе на уровне домохозяйств. Информационные ограничения особенно значимы, когда речь идет о структуре ресурсов, которыми располагают данные семьи, их участии в социальных программах, доступности образовательных и медицинских услуг. Проблема мониторинга уровня и качества жизни становится еще более актуальной в условиях приоритетности проблем демографического развития страны. Основу организации источников данных об условиях жизни российских семей, включая многодетные, могут составить обследования бюджетов домохозяйств (ОБДХ), но возможности расширения данного источника весьма ограничены. Представляется целесообразным переходить к созданию комплексной системы микроэкономических данных об уровне и качестве жизни населения. В ней предусмотрены три базовых обследования: (1) расходов и потребительского поведения; (2) доходов и занятости; (3) качества жизни. Все они связаны между собой набором ключевых вопросов, которые позволяют при необходимости совмещать информацию из различных обследований. Каждое из них проектируется по модульному принципу, позволяющему, помимо базовой постоянной программы, подключать содержательные блоки вопросов с определенной периодичностью.

Итак, что же хочется сказать в заключении, а именно то, что все познается в сравнении, то есть ситуация с социальной защищенностью многодетных семей в нашем регионе, относительно других регионов, довольно-таки хорошо поддерживается со стороны местной власти, но тем не менее необходимо постоянно проводить мониторинг, анализировать и

предлагать новые методы и пути совершенствования программ по социальной поддержке матерей и многодетных семей.

Никитина А.В.

студент 4 курса

Антипова Е.А.

старший преподаватель

кафедра МИАЭП

ФГБОУ ВПО «Орловский государственный университет»

Россия, г. Орел

ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В данной статье рассматривается государственная информационная политика Российской Федерации, раскрываются ее основные задачи.

Ключевые слова: информация, информатизация, информационное общество, государственная информационная политика ГИП.

Среди глобальных тенденций развития мирового сообщества отмечается рост значения информации и знаний. Информация является одной из базовых человеческих потребностей и фундаментом любой социальной организации. Она является сегодня важнейшим ресурсом для достижения целей социально-экономического развития страны в целом, включая государственное и муниципальное управление, предпринимательство, охрану здоровья, образование, доступное жилье, развитие сельского хозяйства, охрану окружающей среды и предотвращение катастроф, успешную борьбу с экстремизмом и терроризмом.

Россия как часть мировой цивилизации находится на пути становления информационного общества, которое предоставляет необходимые возможности по созданию и использованию информации и знаний, расширению человеческих коммуникаций, приводит к формированию новой информационной, инновационной экономики - важнейшего фактора устойчивого повышения благосостояния людей [2].

Последнее десятилетие прошло под знаком перехода промышленно развитых стран на новую ступень социально-экономического развития, связанную с кардинальным изменением способов производства и формированием новой структуры общественных отношений.

Это стало возможным благодаря бурному развитию информационных и телекоммуникационных технологий.

Это и предопределяет актуальность вопросов государственной информационной политики Российской Федерации, которая в определяющей степени будет влиять на качество и темпы перехода нашей страны на новую ступень развития — стадию информационного общества [1].

Государственная информационная политика представляет собой совокупность целей, отражающих национальные интересы России в

информационной сфере, стратегических направлений их достижения (задач) и систему мер их реализующих.

Государственная информационная политика (ГИП) является важной составной частью внешней и внутренней политики государства и охватывает все сферы жизнедеятельности общества [3].

Долгосрочной стратегической целью информационной политики является обеспечение перехода к новому этапу развития России — построению демократического информационного общества и вхождению страны в мировое информационное сообщество.

Основой этого перехода является создание единого информационно-телекоммуникационного пространства страны как базы решения задач социально-экономического, политического и культурного развития страны и обеспечения ее безопасности.

Основными задачами ГИП являются [4]:

- 1) модернизация информационно-телекоммуникационной инфраструктуры;
- 2) развитие информационных, телекоммуникационных технологий;
- 3) эффективное формирование и использование национальных информационных ресурсов (ИР) и обеспечение широкого, свободного доступа к ним;
- 4) обеспечение граждан общественно значимой информацией и развитие независимых средств массовой информации;
- 5) подготовка человека к жизни и работе в грядущем информационном веке;
- 6) создание необходимой нормативной правовой базы построения информационного общества.

Основным средством, обеспечивающим функционирование инфраструктуры и взаимодействие субъектов единого информационно-телекоммуникационного пространства являются информационные и телекоммуникационные технологии, обеспечивающие создание информации, ее распространение и использование.

Государственная информационная политика будет эффективной лишь в случае, если она носит комплексный, системный характер и, безусловно, открыта, направлена на согласование интересов граждан, общества и государства.

Система массового информирования является основным средством формирования массового сознания, каналом информирования общества о деятельности государственных учреждений, распространения политических, экономических и культурных идей. Система массового информирования призвана способствовать построению демократического информационного общества, обеспечению защиты конституционных прав и свобод граждан [2].

Основные положения ГИП фиксируются в нормативных правовых актах, прежде всего в законах, гармонизированных с законодательством развитых стран, и это является важнейшим основанием для реализации ГИП. Исходя из этого, решение основных задач ГИП должно осуществляться посредством различных форм воздействия на следующие объекты информационной сферы [3]:

- 1) система формирования и использования информационных ресурсов;
- 2) информационно-телекоммуникационная инфраструктура;
- 3) научно-технический и производственный потенциал, необходимый для формирования информационно-телекоммуникационного пространства;
- 4) рынок информационных и телекоммуникационных средств, информационных продуктов и услуг;
- 5) домашняя компьютеризация;
- 6) международное сотрудничество;
- 7) системы обеспечения информационной безопасности;
- 8) правовая база информационных отношений.

Содержание задач государственной информационной политики вытекает из новых политических и социально-экономических условий развития страны и накопленного опыта реализации отдельных мероприятий государственной политики в области создания, распространения и использования информации и мирового опыта проведения информационной политики в развитых государствах [2].

Все цивилизованные государства рассматривают построение информационного общества как основу своего социально-экономического, политического и культурного развития и проводят целенаправленную государственную информационную политику. Сформулирована и последовательно проводится информационная политика для Европейского сообщества, а также для стран Большой семерки. Информационная политика разных стран зависит от особенностей их социально-экономического и культурного развития. Для ее реализации эти страны принимают краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные программы. Особый интерес для России как члена Совета Европы представляют рекомендации Комиссии Европейского сообщества по формированию информационного общества [1].

Достижение главной стратегической цели ГИП — обеспечения перехода к новому этапу развития России, построению информационного общества и вхождению страны в мировое информационное сообщество — требует, как показывает опыт развитых стран, согласованного регулирующего воздействия государства на обе главные составляющие ГИП, обеспечивающие этот переход: социально-политическую и технико-технологическую.

Использованные источники:

1. Брусницын Н.А. Информационная безопасность // М.: Вита-Пресс, 2013.
2. Панарин И.Н. Технология информационной стратегии // М.: КСП, 2013. - 320 с.
3. Панарин И.Н. Готова ли Россия к информационным войнам 21 века? // ВЛАСТЬ. - 2012, №2.
4. Гриняев С.Н. Информационная политика: история, день сегодняшний и перспективы // [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://lib.aldebaran.ru>.

Никифорова А.А.
аспирант, старший преподаватель
ФГБОУ ВПО «Якутская государственная
сельскохозяйственная академия»
Россия, г. Якутск

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭТИКИ

Аннотация. В данной статье автор рассматривает экономическую этику как совокупность норм поведения субъекта хозяйственных отношений, требования, которые предъявляются обществом к его стилю деятельности, характеру общения между различными участниками бизнеса, их социально-психологическому облику. Делается вывод, что экономическая этика может иметь прикладной характер по отношению к теоретической, общенормативной этике, и, следовательно, представляет собой особый раздел прикладной этики. Вместе с тем, специфическое нормативное содержание характеризует экономическую этику как профессиональную.

Ключевые слова: моральные проблемы экономики, экономическая теория, этика экономики и бизнеса, нравственность в хозяйствовании.

Среди форм общественного сознания особое место в культуре человечества занимает этика, как деонтологическая и нормативная наука. Она является способом социальной регуляции отношений в обществе, направленной на согласование действий индивидов, составляющих некоторую целостную общность и без неё невозможна совместная целенаправленная деятельность людей, в том числе, конечно, и хозяйственная. Этика как наука и как практика играет важную роль в конкурентоспособности национальной экономики, обеспечивая успешное развитие всей страны. Если окинуть взглядом мировую хозяйственную деятельность, то можно сделать вывод, что эффективное развитие западного (восточного тем более) предпринимательства сопровождается наличием соответствующего уровня нравственной чистоты экономических отношений, когда как в России эта зависимость не заметна вследствие морального кризиса в обществе.

По этой, в том числе, причине вступление России в мировую экономику остается все еще проблематичным. И это связано не только с соблюдением формальных требований, выраженных в признании России в

качестве страны с рыночной экономикой, а также с содержанием бизнеса, его организацией и набором морально-нравственных критериев, используемых в процессе принятия экономических решений. То, как ведут себя российские предприниматели хозяйствующие субъекты, во многом весьма далеко от того, что считается общепринятыми представлениями о нравственности в бизнесе. Многие руководители предприятий вынуждены руководствоваться не столько нормами морали, а сколько принципом получения, любой ценой, скорой и большей прибыли, без которой они не смогут существовать. Притом еще большую аморальность проявляют руководители государственных предприятий и организаций, манипулирующие не своими деньгами, а средствами бюджета.

Экономическая этика, как самостоятельная область знания, являясь одним из разделов прикладной этики, включает в себя этику предпринимательства и этику управления. В принципе, профессиональная этика в сфере экономики, представляет собой синтез социальной нормативности. В связи с этим необходимо отметить, что этика имеет ряд проблем, которые связаны с нормами, принципами и ценностями. Этими вопросами занимается нормативная этика. Именно она и дает специфическое моральное знание. Нормативная этика – это составная часть этики, в которой сконцентрированы основные моральные ценности, определяющие нравственный долг человека, смысл его существования, назначения человека и обосновываются определенные моральные принципы и нормы. Мораль получает в этой части нормативной этики свое продолжение и завершение. Например, нормативная этика дает более или менее строгую формулировку и систематизацию собственных принципов морального сознания, аргументирует моральное рассуждение, создает особые образы, которые идеально воплощают человеческий смысл данной моральной системы [4, с. 221]. Особый род проблем в этике - это теоретические вопросы о сущности и функции морали, ее происхождении, реализации и т.д. Данными вопросами занимается дескриптивная часть этики, сосредотачивающая свои усилия на конкретно - социологическом и историческом анализе морали как нормы того или иного общества, социальной профессии или профессиональной, изучает и описывает реальные нравственные явления: обычаи, традиции, нравы и структуру морального сознания.

Еще одной особенностью экономической этики в отличие от других разделов прикладной этики являются следующие характеристики: нормативность должна быть включена в ткань экономических механизмов. Все дело в том, что предпосылкой и основанием таких разделов прикладной этики, как медицинская этика, биоэтика, этика образования, этика бизнеса и т.д. является наличие человеческого субъекта морального действия, к которому и должны быть обращены данные моральные нормы. Этика в хозяйственно-экономических сферах специфична, как и специфично само

развитие экономического производства, субъектом которого являются экономические институты.

Прикладная этика в силу социально-нормативной конкретизации включает в себя наиболее значимые виды человеческой жизнедеятельности; прикладная этика есть в этом смысле этика общественно значимых видов профессиональной деятельности. Как считает известный российский этик, философ Р. Г. Апресян: «Профессиональная этика, во-первых, учреждает соответствующую профессию в качестве нормозадающей этической инстанции, и, во-вторых, описывает те исключения (отступления) от общих моральных принципов, которые диктуются логикой профессии и в конкретном профессиональном контексте воспринимаются не как отступления, а как адекватное выражение духа самих этих принципов» [3, с. 174]. В то же самое время профессор Р. Г. Апресян рассматривает профессиональную этику также как:

а) систему моральных норм профессиональной деятельности, или кодекс;

б) рефлексию принципиальных и нормативных оснований профессиональной деятельности;

в) когнитивную компоненту экспертного сопровождения нормотворчества и нормативной практики в сфере профессий, включая деятельность «этических комитетов», а также, практические компоненты, которые включают в себя «рефлексию относительно институтов, возникающих или образующихся для обеспечения действенности профессиональных моральных кодексов, и процедур, посредством которых институты выполняют эту свою задачу» [3, с. 175].

С точки зрения философа В.П. Старостина, наиболее справедливым является следующее взаимоотношение экономики и этики: «Субъективизация объективного, когда индивидуальные потребности не идут вразрез общественным установлениям, когда общество с государством не ущемляет в правах и свободах самое малое количество своих сограждан – это и есть возможный путь дальнейшего нравственного прогресса, а может, и выживания человеческого сообщества как нравственного идеала» [5, с. 915].

Исходя из вышесказанного, мы можем говорить о том, что экономика управляется не только экономическими законами, но и участвующими в ней людьми, а это значит, что невозможно исключить из экономических процессов свободу морального выбора. Моральные и этические принципы тоже составляют экономический фактор, ибо правила свободного рынка действуют только на основе того, что люди придерживаются общих моральных, этических и этикетных ориентиров. Экономическая этика имеет прикладной характер по отношению к теоретической, общенормативной этике, следовательно, представляет собой раздел прикладной этики. С

другой стороны, специфическое нормативное содержание характеризует экономическую этику как этику профессиональную.

Использованные источники:

1. Агапова И. И. Экономика и этика: аспекты взаимодействия. М.: Юрист, 2002. 190 с.
2. Назаров В. Н. Прикладная этика: Учебник. М.: Гардарики, 2005. 302 с.
3. Апресян Р. Г. Вид на профессиональную этику // Ведомости Научноисследовательского Института прикладной этики. Вып. 25: Профессиональная этика / Под ред. В. И. Бакштановского и Н. Н. Карнаухова. Тюмень: НИИПЭ, 2004. С. 160-181.
4. Словарь по этике / Под ред. А. А. Гусейнова и И. С. Кона. - 6-е изд. М.: Политиздат, 1989. 447 с.
5. Старостин В.П. Этика и экономика: проблемы взаимодействия // Фундаментальные исследования. 2013. № 10. С. 914-915.

*Нови И.Н., к.г.н.
доцент
Соломатина М.В.
магистрант*

*кафедра управления
Таганрогский институт управления и экономики
Россия, г. Таганрог*

**ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕМОГРАФИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ
МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
(НА ПРИМЕРЕ Г. ТАГАНРОГА)**

Демографический кризис оказывает негативное влияние на все сферы российского общества. Низкая рождаемость и высокая смертность российского населения уже сегодня задают пределы роста экономического развития страны, снижают уровень ее конкурентоспособности на мировом рынке, создают угрозу национальной безопасности России. Очевидно, что для решения демографической проблемы актуализируется необходимость осуществления комплекса государственных мер по оптимизации демографического развития России на всех уровнях власти. Наравне с выработкой стратегии в сфере социально - экономического развития территорий, региональным и муниципальным властям требуется адекватная программа по решению демографических проблем населения. Для современного этапа развития города Таганрога характерна сложная, напряженная демографическая ситуация, выражающаяся в снижении рождаемости и увеличении смертности населения, что приводит к постоянному снижению естественного прироста и общей численности населения города. И это не может не вызывать обеспокоенность и требует изучения причин, лежащих в основе сложившейся тенденции.

Вышеизложенное обуславливает актуальность выбранной темы исследования.

Целью данного исследования является выявление проблем в демографическом развитии г. Таганрога, а также разработка приоритетных направлений совершенствования процессов управления демографическим потенциалом населения г. Таганрога. В качестве объекта исследования принят г. Таганрог, являющийся крупным историческим, культурным и экономическим центром Юга России. Город сохраняет за собой статус одного из крупных промышленных городов Ростовской области, занимает площадь 82,3 кв. км. По данным социально-гигиенического мониторинга, численность населения г. Таганрога на 1 января 2013 г. составляет 256900 тыс. человек, в том числе мужчин – 114585 человек (44,6%) и женщин – 144615 (56,2%). Количество детей – 53380 человек (20,7%). Численность населения трудоспособного возраста (18-60 лет) – 153200 (59,6%). Таким образом, демографический процесс, используя классификацию Зинберга, характеризуется как «демографическая старость общества», а тип населения – регрессивный. [1] Анализ динамики основных демографических показателей, представленных на рисунке 1, показывает, что в последние годы в Таганроге отмечается незначительное улучшение ситуации по основным демографическим показателям - рождаемости, общей смертности и младенческой смертности. Как видно из рисунка 1 за период (2002-2012 гг.) наблюдается устойчивая тенденция к росту рождаемости с 8,4 до 13,2 0/00 (в 1,6 раза) со средним темпом прироста – 6,85%, что вероятно, связано с изменениями социально-экономических условий.

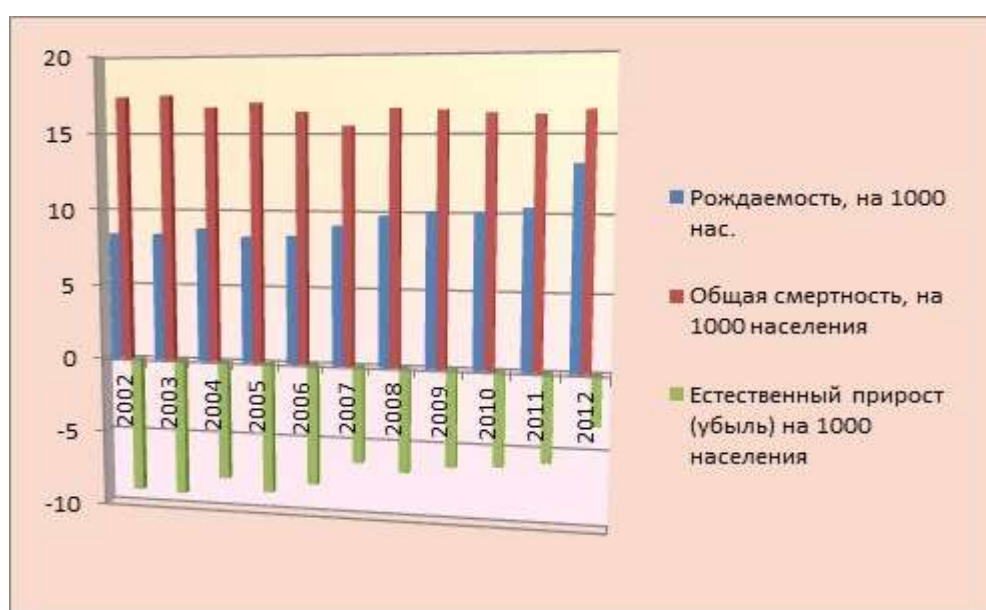


Рис.1. Динамика основных медико-демографических показателей в г. Таганроге за период с 2002-2012 гг.

Анализ структуры смертности трудоспособного населения за исследуемый период, показал, что на первом ранговом месте стоят болезни системы кровообращения (55 %), на втором-новообразования различной локализации (16%), третье место (рис.2).[2]

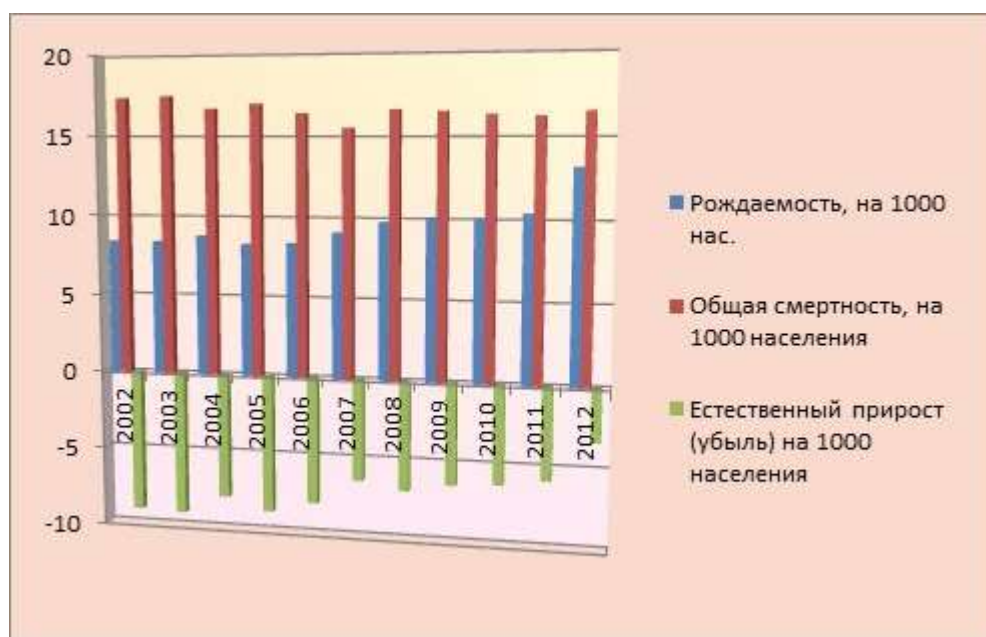


Рис.2. Структура смертности трудоспособного населения
Кризисные явления в экономике и экологии стали причиной появления негативных медико-демографических показателей.

С целью выявления проблем в демографическом развитии города авторами была разработана и размещена анкета на городском форуме родителей «Таганрог.мама» (forum.taganrogmama.ru). Социологический опрос проводился методом анкетирования. Также в опросе приняли участие руководители структурных подразделений Администрации города, Центра занятости города Таганрога и врачи медицинских учреждений города. В опросе приняло участие 100 человек. Характеристика выборки представлена в табл.1

Таблица1 Характеристика выборки

Гендерная структура, %	
Мужчин	5
Женщин	95
Семейное положение, %	
Официальный брак	56
Гражданский брак	37
Не замужем	7
Сфера деятельности, %	

Государственные служащие	6
ИТР, специалисты, служащие	65
предприниматели	23
рабочие	6
Жилищные условия %	
Собственная квартира/дом	49
Живу с родителями	33
Съемное жилье	11
общежитие	7
По состоянию на 01.01.14 статус%	
Учитесь	17
Работаете	68
другое	15
Возраст%	
19-30	53
31-43	39
Старше 45	8
Материальное положение%	
ниже 15000руб	7
от 15000 до 25000 руб	30
от 26000 до 33000 руб	47
свыше 35000 руб	16
В целом социально-экономическое развитие города%	
динамичное	16
Развиваются отдельные отрасли (торговля, аренда помещений)	63
Город не развивается, уровень жизни низкий	21

Как видно из табл.1 большинство опрошенных составляют женщины. Основными источниками доходов респондентов являются доходы от трудовой деятельности. Преобладающими сферами деятельности являются ИТР, служащие и специалисты. Респонденты, в большинстве случаев оценивают себя как средний класс с доходом на семью 33000 руб. Из всей совокупности опрошенных 49% имеют собственное жилье, 33% живут с родителями, а 11% проживают в съемном жилье. На рисунке 3 представлены ответы респондентов на вопрос «Причины, побуждающие сменить место жительства». Как видно из рисунка, 55% опрошенных назвали главную причину сменить место жительства это – рост материального благосостояния. Их интересует работа в крупных городах, так как в городе низкие заработные платы, наблюдается сокращение рабочих мест на градообразующих предприятиях, отсутствуют рабочие места соответствующие их квалификации, имеется официальная

задолженность по заработной плате, в сфере услуг и строительства заработная плата выплачивается «в конвертах».

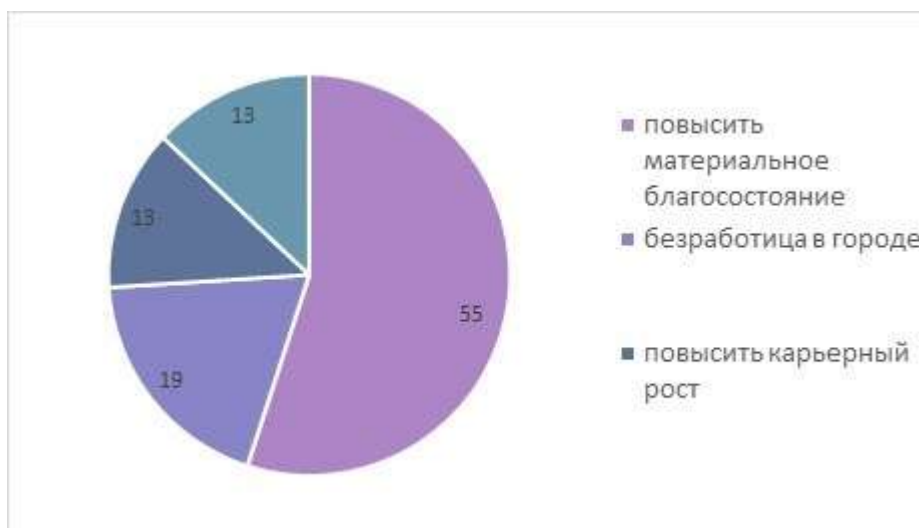


Рис. 3. Ответ на вопрос «Причины, побуждающие сменить место жительства»

На рисунке 4 показаны ответы респондентов на вопрос «Уровень оказания медицинской помощи в городе». Установлено, что 63 % опрошенных указали низкий уровень оказания медицинской помощи, 24 % - средний, и 13% как высокий. Большинство респондентов, в качестве индикаторов качества медицинского обслуживания указали хорошего оснащения медицинских учреждений, обновления оборудования, уровня квалификации врачей. Из этого можно сделать вывод, что уровень оказываемых медицинских услуг в городе нужно совершенствовать.

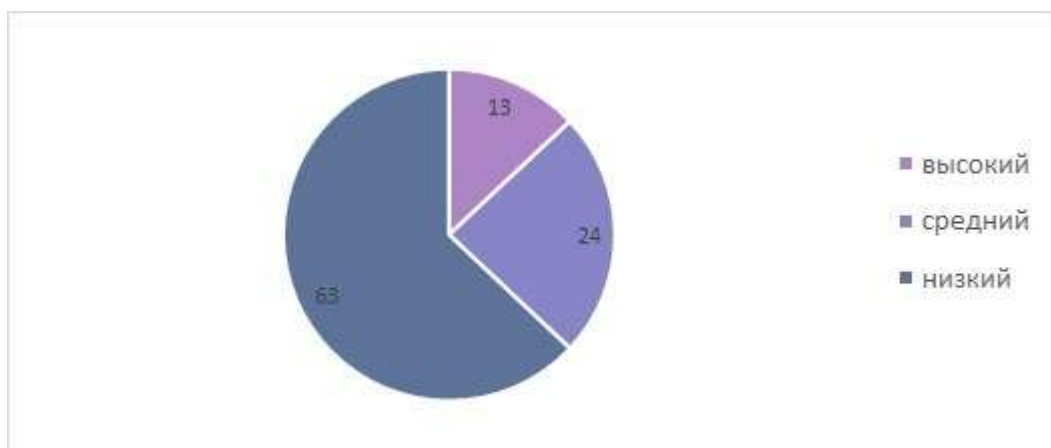


Рис. 4. Ответ на вопрос «Уровень оказания медицинской помощи»
Учитывая тот факт, что здоровый образ жизни является предисторией для рождения детей, респондентам был задан вопрос «Ведете ли Вы здоровый

образ жизни?». Большинство респондентов заботятся о своем здоровье и ведут здоровый образ жизни.

Результаты ответа на вопрос «Сколько по Вашему мнению должно быть детей в семье» показаны на рисунке 5. Более половины считают, что в семье должен быть один ребенок -40% респондентов, два – 36%, и только 15% опрошенных предполагают, что в семье должно быть более 2-х детей. Из полученных данных можно сделать вывод, что среднестатистическая семья города планирует иметь одного-двух детей не более. Молодые семьи сегодня не стремятся иметь детей, безусловно, на это оказывают влияние объективные и субъективные социально-экономические факторы. Практически отсутствуют многодетные семьи. Данный социологический опрос также позволил оценить работу структурных подразделений Администрации по предоставлению социальных услуг населению города. На рисунке 6 представлены результаты ответа на вопрос «Как Вы оцениваете работу структурных подразделений Администрации города по предоставлению социальных услуг населению?»

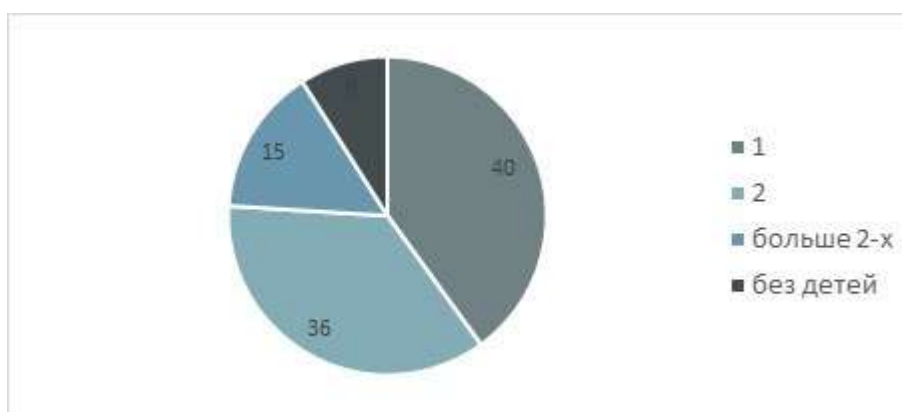


Рис.5. Ответ на вопрос «Сколько по Вашему мнению должно быть детей в семье?»

Как видно из рисунка 6 79 % опрошенных не удовлетворяет работа структурных органов Администрации. Главными составляющими негативных оценок работы структурных подразделений были названы следующие: преследование ими целей, не соответствующих интересам, как государственной службы, так и населения, а также проявление пренебрежительного отношения к людям, обращающимся в структурные органы власти и управления.

Как было указано выше, в опросе приняли участие руководители структурных подразделений Администрации города, врачи медицинских учреждений. Анализ их ответов на соответствующие вопросы показал высокий уровень качества медицинских и социальных услуг. Таким образом, мы можем наблюдать несоответствие уровня предоставления услуг населению ожиданиям потребителей этих услуг.

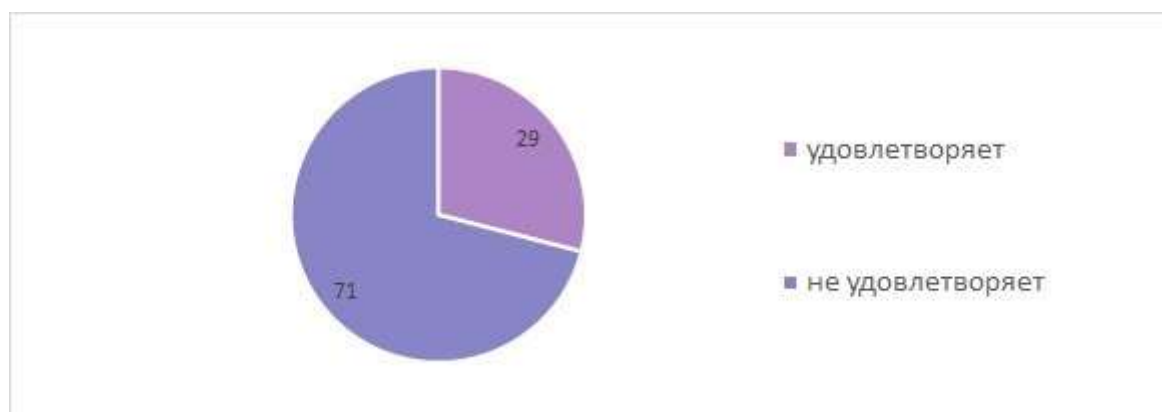


Рис.6. Ответ на вопрос «Как Вы оцениваете работу структурных подразделений Администрации города по предоставлению социальных услуг населению»

Далее респонденты выделили сферы деятельности, на которые стоит обратить внимание в первую очередь (рис.7).

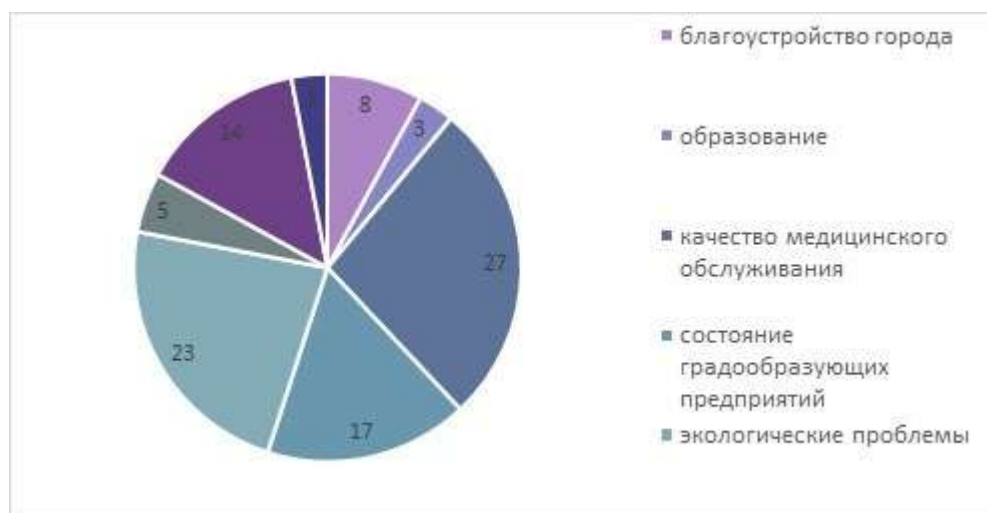


Рис.7. Ответ на вопрос «По Вашему мнению, на какие сферы деятельности необходимо обратить внимание в первую очередь? Таким образом, на основании проведенного социологического исследования, авторами разработаны приоритетные направления совершенствования демографической ситуации в г.Таганроге, представленные на рисунке 8. Как видно из рисунка, на первом ранговом месте стоит улучшение качества медицинского обслуживания, на втором следуют решения проблем по таким направлениям деятельности как «состояние градообразующих предприятий», «строительство доступного жилья» и решение экологических проблем.

Использованные источники:

1. Справочник о социально-экономическом состоянии города Таганрога за 2012г. Управление экономического развития Администрации г.Таганрога.

2. Отчет Управления здравоохранения г.Таганрога мэру г.Таганрога по демографической ситуации жителей города Таганрога за 2002-2012 гг.

*Новиков А.Н., к.э.н.
доцент
кафедра «Денежно-кредитные
отношения и монетарная политика»
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

О СИСТЕМЕ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ. В ПОИСКАХ НОВОЙ КОНЦЕПЦИИ. ЧАСТЬ II

Аннотация

В статье предпринимается попытка определить критерии для построения новой концепции денежно-кредитного регулирования. Проводится анализ существующих положений. Выделяются слабые стороны и предлагаются альтернативные сценарии развития денежно-кредитного регулирования.

Ключевые слова: кредит, деньги, денежно-кредитное регулирование, кризис, монетаризм, кейнсианство

Известные имена и Дж. М. Кейнс. Критика количественной теории денег.

Обратим Ваше внимание на ряд известных всему миру ученых - экономистов, теоретическое наследие которых позволяет оценить возможности формулирования новых концептуальных идей в области регулирования денежно – кредитной сферы.

Английский ученый и экономист Д. Рикардо (1772 - 1823) разработал позитивную для своего времени систему регулирования денежного обращения.[1] Устойчивое денежное обращение является условием развития экономики. Оно возможно лишь при денежной системе, основанной на золоте; при чём золото в обращении может быть полностью заменено бумажными деньгами, разменными по твердому паритету на золото (условие усиления экономии денег в обороте). По утверждению Д. Рикардо, денежное обращение находится в самом совершенном состоянии, когда оно состоит целиком из бумажных денег, но их стоимость равняется стоимости представляемого им золота. В то же время он выступал за денежное обращение, основанное на золотых сертификатах. Д. Рикардо фактически спрогнозировал введенный с 1819 г. в Англии золотой стандарт.[2] Согласно его плану, денежный металл (золото) не должен находиться в наличном обращении, а должен храниться в Банке Англии с целью размена банкнот, причем не в виде монет, а в слитках. Он считал, что фиктивный капитал в виде ценных бумаг не может стимулировать промышленность, и что капитал может быть создан только путем сбережений, а не с помощью банковских

операций. Важным элементом его научной концепции стало утверждение: изменения количества денег и изменения физического объема производства не имеют ничего общего и никогда не совпадут. Он приобрел свою репутацию именно как автор работ о денежной политике в ходе дискуссии об инфляции. Известный австрийский ученый – экономист Й. Шумпетер отмечал, что "начиная с Рикардо и до самого наивного обывателя каждый норовил превратить центральный банк в мальчика для битья; эту привычку экономисты сохранили и по сей день". [3] До недавнего времени современные экономисты в основном не обращали пристального внимания на ряд важных аргументов Д. Рикардо. В последнее время интерес к его научному наследию снова возрос. [4]

Трактовка денег как нейтрального фактора в системе воспроизводства, начиная со взглядов Дж. Ст. Милля (1806-1873), привела к обозначению такого экономического явления как дихотомия – жесткого деления денежных и реальных процессов. По его мнению, в экономике "действительно не существует более ненужной вещи, чем деньги, если не принимать во внимание связанный с ними механизм сбережения времени и труда. Этот механизм предназначен для ускорения и размаха процессам, которые протекали бы и в его отсутствие, хотя более медленно и не так масштабно. Как и все другие виды механизмов, он оказывает очевидное независимое воздействие, лишь когда выходит из строя". [4]

Экономистам от Г. Торнтона до Дж. Ст. Милля не удалось сделать теоретических выводов, они не смогли построить кредитную теорию денег как систему, так что в целом, они продолжали придерживаться монетарной теории кредита. В итоге они создали теорию, отличную от той, так и от другой. [3]

С имени Г. Торнтона (1760 – 1815) началась трактовка скорости обращения денег как переменной величины, которая колеблется в зависимости от состояния "доверия", т.е. по существу в зависимости от общих условий экономической деятельности. Она представляла собой заново открытую истину, связанную позднее с именем Дж. М. Кейнса.

Г. Торнтон ввел процент в теорию монетарного процесса и придал научную форму идеям относительно связи между деньгами, ценами и процентом.

Он соотносил количество и скорость обращения денег с процентом четырьмя способами в условиях системы золотого монометаллизма:

- привлечение золота из-за границы высокой ставкой процента;
- наличие связи между преобладающей номинальной ставкой процента и желанием населения держать на руках наличность;
- наличие влияния оказываемого ожиданиями будущего уровня цен на процентную ставку по кредитам;

- стремление процентной ставки по кредиту сравняться с ожидаемой предельной прибылью от капиталовложений (предельной эффективностью капитала).

Г. Торнтон обосновал, что банковские кредиты, увеличивающие количество средств платежа, могут скорее стимулировать рост объема производства, чем рост цен, если они вливаются в экономику с неполным использованием ресурсов в периоды депрессии, когда нет дополнительного спроса на кредиты. Теоретическое значение данного вывода весомо, поскольку вынуждает признать существование связи между массой средств обращения и объемом производства (что решительно отрицала рикардianская и строгая количественная теории). Но и после достижения полного использования ресурсов кредитная экспансия все еще может оказывать влияние слабее инфляционного. Он предвосхитил практически все, что было открыто в области политики центрального банка в течение следующего столетия ("великая хартия кредита в свободной экономике частного предпринимательства"). Разные средства платежа, по его мнению, могут на некотором уровне абстракции рассматриваться как по сути одинаковые. Он считал, что практик - банкир обычно находится под впечатлением скорее технических различий, чем глубинного сходства отдельных средств платежа. Вклад Г. Торнтон в теорию денег и денежного регулирования вплоть до Дж. М. Кейнса был забыт. [3]

Марксизм, по утверждению западных специалистов, "генетический код, эмбриональный сгусток революций XX века и обществ, порожденных ими". [5] Видный представитель немецкой экономической мысли К. Маркс (1818 - 1883) придавал фундаментальное значение ответу на вопрос, почему система товарного обмена вызывает необходимость в деньгах. Он дал развернутое обоснование внутренне необходимой связи между деньгами и стоимостью. [6] Деньги определялись как "меновая стоимость, отделенная от самих товаров и существующая наряду с ними как самостоятельный товар". Пока меновая стоимость остается общественной формой продукта, т.е. пока существует товар, деньги составляют объективную необходимость и не могут быть упразднены. С развитием товарного производства и обмена углубляется присущее товару противоречие между особенной природой товара как продукта и его всеобщей природой как меновой стоимости. Деньги рассматривались "в их полной определенности" как единство различных функций. Исследование денег К. Марксом выступало как промежуточный этап в анализе их превращения в капитал. Им была теоретически раскрыта роль товарного обмена в процессе образования денег; признание денег товаром, имеющим свою специфику; объяснение денег давалось на фоне золотого металлического обращения. Это позволило отчетливо установить трудно различимые внешне отличия денег в их функциях от более развитых форм, какими являются кредитные деньги и деньги как капитал. Важным этапом исследования денег явилось

определение специфики бумажных денег как знаков стоимости и законов, регулирующих их связь с золотом и с движением товаров в процессе обращения. По его мнению, в отличие от внутреннего обращения золото в своем исходном пункте поступает в международное обращение не как деньги, а как товар с особыми потребительными свойствами. Лишь путем обмена на другие товары оно становится деньгами, превращенной формой всех товаров. По сравнению с предшественниками, интересовавшимися количественными соотношениями стоимостей товара и денег, а также законами, регулирующими это соотношение, К. Маркс обратил внимание на качественную сторону стоимостных соотношений между товаром и деньгами, проанализировал деньги диалектически, в процессе их становления. [7]

С точки зрения К. Маркса, является иллюзией положение, будто товарные цены определяются массой средств обращения и нелепа сама по себе гипотеза, что товары выступают в процессе обращения без цены, а деньги – без стоимости. Называя количественную теорию денег "пресной гипотезой" К. Маркс, по выражению Й. Шумпетера, занял позицию, что "количественная теория ценности денег и теория денег, основанная на концепции издержек производства, являются альтернативами, между которыми должен выбирать аналитик". [7] Современная увлеченность марксистскими взглядами среди западных ученых и практиков - менеджеров, в последнее время поражает воображение.

Ярким воплощением поиска научной концепции стала полемика двух теоретических школ в Великобритании XIX века при разработке принципов в области банковской деятельности. Обе известные школы (денежная и банковская) одинаково выступали против регулирования денежного обращения или какого-либо радикального контроля банковских операций и кредита. Обе решительно поддерживали золотой стандарт и регулирование обменных курсов путем свободного притока и оттока золота. Банковская школа не утверждала возможности саморегулирования средств обращения в процессе конкуренции банков. Она защищала следующие положения: конвертируемость банкнот - достаточная мера для обеспечения существования экономической системы при должной политике центрального банка; нет смысла регулировать эмиссию банкнот и при неверности первого тезиса, поскольку те же проблемы вызовут и банковские вклады.

Денежная школа хотела регулировать эмиссию банкнот именно с целью сохранения денежного обращения автоматическим, и предоставить полную свободу банкам, включая центральный. Банкноты Банка Англии денежной школой рассматривались не как кредитный инструмент и платежное средство, возникшее в процессе торговли, а как резервные деньги. Тем самым, по ее утверждению, конвертируемость банкнот нельзя обеспечить, не прибегая к особым ограничениям на их эмиссию; банкноты

центрального банка должны рассматриваться как золотые сертификаты (это не кредитные инструменты, а резервные деньги).[3]

Влияние денежной школы было очень сильным на протяжении длительного времени. Приверженность вексельной теории банковского дела в значительной степени медленно меняло смысл управления денежным оборотом. Контроль над денежным оборотом продолжал означать не полностью, но, в первую очередь, контроль над учетной ставкой центрального банка. Технология эффективного управления учетной ставкой развивалась долго, и экономисты медленно осознавали происходящие в денежном обороте процессы. Влияние учетной ставки оценивалось через давление на цены, через ограничение кредита (почти эквивалентного количеству коммерческих векселей, представленных к учету); привлечение капиталов из-за рубежа или возвращение отечественных капиталов. Точно количественно определить потребность в ссудах или учете векселей было невозможно, и реальная величина спроса заемщиков одинаково зависела и от склонности банков к предоставлению кредитов и запрашиваемой ими процентной ставки, и от спроса заемщиков на кредиты. Практика финансирования текущей торговли – учет надежных краткосрочных коммерческих векселей – не гарантировала стабильности цен или экономической ситуации в целом, или в условиях падения уровня ликвидности банков. Внимание к объекту финансирования (текущей товарной сделке) и к качеству участвующих в ней кредитных инструментов (надежных векселей) не избавляло центральные банки от необходимости следить за общей суммой задолженности. Это подразумевало неадекватные подходы в теории учетной ставки. [3]

Английский экономист Х. Уизерс в 1909 г. осуществил смелую постановку вопроса о производстве денег банками. Данная теория рассматривалась как новая и, в некоторой степени, считалась еретической доктриной. В то время преобладала вексельная теория банковского дела, и финансирование текущей торговли являлось краеугольным камнем банковского кредита.

Вскоре американский ученый – экономист И. Фишер в своей книге 1911 г. "Покупательная сила денег" фактически осветил лишь один аспект (и далеко не самый важный) количественной теории денег. [8] Его незаслуженно представляют как сторонника определенной жесткой формы количественной теории. Он не являлся сторонником косного и механистического типа количественной теории денег. Он был ее приверженцем, но лишь в специфическом смысле. Концепция скорости обращения денег, по его мнению, зависит от выбранной концепции денежной массы.

И. Фишер ввел чековые депозиты в формулу обмена и принял две дополнительные гипотезы о существовании устойчивых соотношений между:

количеством наличных денег и количеством ликвидных средств на чековых счетах;

резервами банковской системы и общей суммы чековых депозитов при равновесии и для краткосрочных периодов¹.

Английский ученый А. Маршалл (1842 - 1924) как великий экономист на рубеже XIX - XX веков, который всегда несколько чрезмерно пугался того, что его сочтут далеким от практики или умнее "делового человека" часто не настаивал на своих убеждениях. По его мнению, с годами становится все яснее, что должна существовать международная валюта и что - сам по себе глупый – предрассудок, будто золото является "естественным" выразителем стоимости, сослужил хорошую службу.

"Я сам себя провозгласил любительским врачевателем денег, однако, не могу выдавать себя за сколько-нибудь серьезного специалиста в этом качестве. Скоро меня не станет, но если бы у меня была возможность, я задал бы вопрос вновь пришедшим в эту божественную сферу, а удалось ли им обнаружить какое - либо лекарство от болезней денег". [9]

Общая теория экономического равновесия, по его убеждению, была подкреплена и сделана эффективной в качестве системы научного познания двумя глубокими дополнительными концепциями – а именно, теориями "предела" и "замещения".

Классическая макроэкономическая теория в лице А. Маршалла ограничивала функции денежной политики (регулирования оборота денег) стабилизацией цен.

Учение великого англичанина Дж. М. Кейнса (1883 - 1946) выделяет его из плеяды экономистов – мыслителей. Подход Кейнса против основ, на которых выросла экономическая теория, отличался тем, что позволял сохранить сферу деятельности специалистов по деньгам, а не предполагал превращение их в экономистов широкого профиля. [10]

В соответствие с его утверждением, фактически три поколения экономистов признавали, что одни причины вызывают прогрессивное и длительное изменение стоимости денег, другие – колебательные движения в их пределах, а последние - причины вначале влияют кумулятивно, но по истечении определенного времени создают условия для обратного движения.

Дж. М. Кейнс подверг критике идею существования стабильной функции спроса на деньги. Для получения целостной картины того, как работает экономика, необходимо было, по его мнению, объединить анализ роли денег, процентных ставок и совокупного предложения. [4] Дж. М. Кейнс выдвинул новую систему взаимозависимости денежных и реальных факторов, где роль основного передаточного звена денежных импульсов

¹ Об актуальности данного вопроса можно судить о последних новациях отечественных ученых и политиков: Чековый денежно – кредитный мультипликатор – главный источник инвестиционного потенциала государства / Бизнес и банки, 2002, № 6; Единый универсальный чек – новое средство для безналичных расчетов / Бизнес и банки, 2002, № 51. – прим.авт.

играла норма процента, оказывающая влияние на процессы накопления и инвестирования капитала. Деньги, благодаря такому подходу, заняли одно из центральных мест в механизме установления динамики экономического равновесия.

В кейнсианском анализе денег важную роль стало играть положение о "ликвидной ловушке" – гипотетической ситуации, когда в условиях глубокой депрессии никакие меры центрального банка по дополнительному увеличению денежной массы не ведут к снижению нормы процента. В случае образования ликвидной ловушки влияние денежной политики на норму процента и на инвестиции полностью исчезает. В последнее время исследователями ставится под сомнение возможность ловушки ликвидности в реальной экономике. [4]

Теория предпочтения ликвидности положила начало развитию портфельного подхода, связывающего спрос на деньги с проблемой оптимальной структуры активов, образующейся при распределении субъектом своего дохода (богатства). Обеспечение максимального дохода при минимуме риска – таков основной принцип оптимизации. Кейнсианская теория процента фактически означала: возникновение процента в результате взаимодействия спроса и предложения денег, а не облигаций; формулирование теории в категориях запаса денег, а не их потока; определение процента как психологического феномена, как плата за расставание с ликвидностью, а не вознаграждение за сбережение. При устойчивом соотношении между процентными ставками по разным видам проводимых кредитных операций, проведение денежного регулирования упрощалось.

Большой недостаток количественной теории денег, по мнению Дж. М. Кейнса, заключался в том, что она не разграничивала изменения цен, являющиеся функцией изменений выпуска продукции, и изменения цен, которые выступали как функция изменений единицы заработной платы. Полезно напомнить взгляды Дж. М. Кейнса, касающиеся количественной теории денег. [11] Необходимо, по его мнению, бросить взгляд на то, каким образом изменения количества денег оставляют свой след в экономической системе.

Если $n = p(k + rk')$, где n - количество бумажных денег, p - цена единицы потребления – индекс стоимости жизни, k – единица потребления, r – часть резервных обязательств банков, k' - вклады, то увеличение или уменьшение n могло определить как инфляцию и дефляцию наличных денег, уменьшение или увеличение r как кредитную инфляцию или дефляцию. Увеличение или уменьшение k и k' свидетельствовало об инфляции или дефляции реальных банковских вкладов. Это означало признание за эмиссионным банком весьма важной обязанности безусловного и действительного овладения n и r . Вторая обязанность центрального банка - применение принудительного регулирования k и r для выравнивания изменений k и k' , путем

соответствующих изменений величин p и r можно было до известной степени содействовать стабилизации p . Приверженцы "здоровых принципов" денежного обращения переоценивали необходимость поддерживать на неизменном уровне p и r и аргументировали это так, как будто денежная политика сама по себе может дать надлежащие результаты.

К тому времени теория деятельности центрального банка представляла собой стереотипный культ учетной ставки банка, механизм действия которой анализировался почти без учета наблюдаемых фактов. Согласно ее центральный банк лучше всего служит интересам развития экономики, когда следит за собственной прибылью (в этом утверждении было больше правды, чем склонны были бы допустить современные исследователи). Развитие отдельных методов контроля за кредитом, как рacionamento кредита, независимо от положения заемщика и попытки повлиять посредством денежного рынка на поведение коммерческих банков, позволило сформулировать основы классической теории политики центрального банка. [12]

Прогресс в объяснении сущности денег в 1920-е и 1930-е гг. в значительной степени заключался в отказе от всеобъемлющих агрегатов, характерных для анализа уравнения обмена и во введении в явном виде переменных, выражающих "косвенные влияния". [3] В дальнейшем теория политики центрального банка претерпела определенные изменения. [13]

Определяющим постулатом стало утверждение, что центральный банк мог бы предотвратить или остановить отток золота (денежного металла), подняв свою процентную ставку, поскольку ее увеличение приведет к сокращению займов, а сокращение займов будет означать меньший объем сделок, меньшее количество рабочих мест и снижение цен. В свою очередь низкие цены приведут к увеличению экспорта и сокращению импорта, что изменит платежный баланс, а, следовательно, и валютные курсы. [3]

Й. Шумпетер обратил внимание на то, что теоретики, "особенно увлеченные "планированием" часто предаются порочной практике получения "практических" результатов из небольшого количества функциональных отношений между немногими экономическими агрегатами. При этом они пренебрегают тем фактом, что подобные аналитические установки изначально не дают возможности принять в расчет более глубокие факторы, более тонкие соотношения, не поддающиеся взвешиванию и измерению, но при этом более важны для культурной жизни нации, чем те, которые можно взвесить и измерить"². [3]

² Шумпетер Й. А. История экономического анализа. В 3-х ТТ. – Пер. с англ. - СПб: Экономическая школа, Т.3, С. 1039. "Мнение, что данная политика была просто глупой, основано лишь на элементарной механике кредитно – денежной системы и абсолютно не принимает в расчет тот факт, что монетарная политика является результатом взаимодействия всех факторов, образующих экономический, политический и моральный облик нации (выделено мною – А.Н.), и в свою очередь влияет на них как прямо, так и косвенно. Оценка политики, не учитывающей все вышеуказанное, является с практической точки зрения бесполезной" (речь идет о проведении Россией ограничительной денежно – кредитной политики в последние десятилетия

Управление денежной системы не сводилось к регулированию обращения национальной валюты. Оно распространялось и на валютные курсы и что еще важнее - на банковский кредит. Это управление не оставалось на уровне планов. К нему все активнее стали прибегать на практике центральные банки. Чрезмерное подчеркивание значения, которое придавалось тогда игре под названием "золотой стандарт" ради самой игры, вводило в заблуждение не меньше, чем трактовка денежных систем, существующих до 1914 г., как автоматических. [3]

Научная филиация (изменение, которое не является простой реакцией на изменение объективных обстоятельств) идей начинает проявляться все более отчетливо в процессе накапливания научных знаний. Теория денег всё чаще начинает изображаться как элементарный курс макроэкономического анализа (Дж. Робинсон). Теоретики денег, как считалось, продвинулись достаточно далеко от простой классической модели с ее предпосылками совершенной конкуренции и полноты информации.[4] Эволюционный характер возникновения новых методов и результатов исследований сделал их похожими на новые формулировки старых положений. Не удавалось развить и систематизировать научные завоевания в форме, приемлемой для всех экономистов, так, чтобы все допущения и приложения были хорошо разработаны и представлены в наглядной форме.[4]

Последующее развитие денежной теории сильнее было подвержено воззрениям традиционной количественной теории, что собственно и сказалось на формировании денежно – кредитной политики центральных банков. [3]

Швейцарский экономист Л. Вальрас (1834 – 1910), долго работавший во Франции, являлся едва ли не первым оппонентом количественной теории денег. [14]

Он был первым экономистом, работавшим определенное время в банке и разработавшим полную теорию биметаллического стандарта при фиксированном соотношении ценности золота и серебра, выступая создателем современных представлений о деньгах, которые являлись частью его теории общего экономического равновесия. Его анализ денег был встроен в систему общей экономической теории вместо того, чтобы разрабатываться независимо и затем прилагаться к ней. Для подавляющего большинства экономистов вальрасианская теория денег долгое время просто не существовала.

По утверждению Й. Шумпетера, из всех частей вальрасианской системы теория денег претерпела наиболее значительные изменения. Выведение им постулата том, что ценность денег находилась в обратной зависимости от их количества, умозрительно выводилась из принципа

предельной полезности. Он видел феномен создания кредита банками, но рассматривал его как злоупотребление, которое должно пресекаться. [3]

Имя австро – американского ученого Л. Мизеса (1881 - 1973), прежде всего, связано с научным обоснованием абсурдности и ущербности существования социализма как экономической системы. [15,16] Л. Мизес являлся главным критиком научной концепции уровня цен, которая отрицала возможность какого бы то ни было влияния автономных изменений количества денег в обращении на стоимость денег. Им утверждалось, что есть взаимосвязь между изменениями стоимости денег и изменениями в соотношении между спросом на деньги и их предложением. Им был разработан феномен цикла деловой активности, увязанный с собственной денежной теорией. [3] Сохраняя традиции немецкого ученого К. Менгера (1840 - 1921) в области последовательного субъективизма и методологического индивидуализма, неприязни к математике и функциональному анализу, он проявлял повышенный интерес к проблемам времени и пространства. В его методологии, известной как проксиология, подчеркивается значение индивидуального выбора и преднамеренного человеческого действия.

Отметим получившая мировое признание оценка, произведенная английским ученым – экономистом Дж. Робинсон (1903 - 1983), идентичности теории денег теории общественных агрегатов и, в конечном счете, теории общего объема производства, выраженного в денежных оценках потребления и инвестиций. [3]

В дальнейшем научная разработка гибридной модели кейнсианско - неоклассического синтеза сочетала в себе элементы различных подходов и была усовершенствована с помощью методологии математического моделирования процессов в сфере оборота денег. [17,18] Важным стало обоснование деления денег на "внешние" и "внутренние" в связи с выяснением вопросов о включении денег в категорию совокупного общественного богатства и роли денег в моделях общего экономического равновесия. [19]

Определение спроса на кассовые остатки и денежной эмиссии как важных факторов, показывающих состояние денежной сферы, стимулировало длительную эволюцию экономико – математических моделей спроса на деньги.

Кейнсианско – неоклассический синтез выразился в предложении Дж. Р. Хикса создать простую равновесную модель, где случай Кейнса (преобразование традиционной функции спроса на деньги, используя в качестве важной независимой переменной норму процента) выглядело частным вариантом более общей неоклассической по духу системы. Это фактически означало, по мнению многих исследователей, перерождение учения Дж. М. Кейнса.

Важными чертами характеристики кейнсианско – неоклассического синтеза стали:

- максимизация полезности как основной принцип, направляющий действия субъекта рынка;
- устранение предпосылки негибкости цен и замена ее эффектом реальных кассовых остатков, обеспечивающий автоматический прирост спроса в случае падения товарных цен и выход из кризиса;
- акцент на проблеме экономического равновесия при полной занятости рабочей силы;
- использование закона Л. Вальраса для связывания воедино рынки денег, облигаций, товаров и рабочей силы.

Использованные источники:

1. Афанасьев В.С. Давид Рикардо. - М.: Экономика, 1988;
2. Аникин А. В. Юность науки: Жизнь и идеи мыслителей – экономистов до Маркса. – 4-е изд. - М.: Политиздат, 1979;
3. Шумпетер Й. А. История экономического анализа. В 3-х ТТ. - Пер. с англ. - СПб: "Экономическая школа", 2001;
4. Миллер Р. Л. Ван – Хуз Д. Д. Современные деньги и банковское дело. - Пер. с 3-го англ. изд. - М.: Инфра – М, 2000;
5. Гальчинский А.С. К. Маркс и развитие экономической мысли Запада. - М.: Экономика, 1990;
6. Стиглиц Дж. Ю. Экономика государственного сектора. – Пер. с англ. - М.: Изд-во МГУ; Инфра-М, 1997;
7. Всемирная история экономической мысли. В 6-ти ТТ. - М.: Мысль, 1988;
8. Фишер И. Покупательная сила денег. Пер. с англ. - М.: Дело, 2001;
9. Маршалл А. Принципы экономической науки. – Пер. с англ. - М.:Прогресс-Универс, 1993, С. 28.
10. Хикс Дж. Р. Стоимость и капитал. – Пер. с англ. - М.: Прогресс-Универс, 1993, С. 275.
11. Кейнс Дж. М. Трактат о денежной реформе / Избранные произведения. - Пер. с англ. - М.: Экономика, 1993, СС. 126 – 133, 357.
12. Смит В. Происхождение центральных банков. - Пер. с англ. - М.: Институт национальной модели экономики, 1996,
13. Blinder A. Central banking in theory and practice. – Cambridge (Mass.); L.: MIT press, 1998. Рец.: Финансовый бизнес, 2001, № 1;
14. Вальрас Л. Элементы чистой политической экономии или теория общественного богатства. – Пер. с англ. - М.: Изограф, 2000;
15. Мизес Л. Бюрократия. Запланированный хаос. Антикапиталистическая ментальность. – Пер. с англ. – М.: "Дело", 1993;
16. Мизес Л. Социализм. Экономический и социологический анализ. – Пер. с англ. - М.: "Catallaxy", 1994.

17. Бураков, Д.В. Несовершенные кредитные рынки: историческая ретроспектива / Д.В.Бураков // Финансовый бизнес. – 2014. – 1(168).- С. 70-73;
18. Бураков, Д.В. Эндогенное предложение денег и гипотеза финансовой хрупкости / Д.В.Бураков // Вопросы экономических наук. – 2014. – 5(69).-С. 31-33;
19. Бураков, Д.В. Кредитный риск и стадное поведение: взаимосвязь и методы идентификации / Д.В.Бураков // Управление риском. – 2014. – № 1.-С. 58-61.

*Новиков А.Н., к.э.н.
доцент
кафедра «Денежно-кредитные
отношения и монетарная политика»
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

О СИСТЕМЕ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ. В ПОИСКАХ НОВОЙ КОНЦЕПЦИИ. ЧАСТЬ III

Аннотация

В статье предпринимается попытка определить критерии для построения новой концепции денежно-кредитного регулирования. Проводится анализ существующих положений. Выделяются слабые стороны и предлагаются альтернативные сценарии развития денежно-кредитного регулирования.

Ключевые слова: кредит, деньги, денежно-кредитное регулирование, кризис, монетаризм, кейнсианство

Монетаризм и его влияние

Эффект реальных кассовых остатков и его роль в механизме передачи денежных импульсов между различными секторами рыночного хозяйства, возникший в рамках неоклассического подхода, позволили более внимательно изучить влияние денег в теоретических моделях экономического роста. [1]

Характеристика альтернативных теорий процента, влияние денег в теоретических моделях экономического роста, а также изучение денежных факторов инфляционного процесса, позволили более остро поставить дискуссионные вопросы влияния денежной политики, ее эффективности в долгосрочном и краткосрочном аспектах.

Монетаристы как представители отдельного направления экономической мысли, выдвинув лозунг "деньги имеют значение", дали мощный импульс развитию денежных исследований. Они утверждали, что последователи Дж. М. Кейнса неправильно интерпретировали его взгляды на детерминанты (определители, математические выражения) реальной

экономической активности и на относительную важность различных факторов, которые влияют на экономику. Монетаристское уточнение традиционной кейнсианской теории выступало как объяснение того, почему экономика может испытывать стагфляцию.

Деньги рассматривались ими как временное вместилище покупательной силы. Цель М. Фридмена сводилась к изложению частной модели количественной теории: деньги – одна из форм обладания богатством; теория спроса на деньги выступает как раздел теории капитала; анализ спроса на деньги формально отождествлялся с анализом спроса на потребительские услуги; спрос на деньги зависел от трех четко ориентированных факторов. Для М. Фридмена количественная теория есть теория спроса на деньги. Существенные различия по сравнению с кейнсианской теорией начинаются с оценки воздействия денежного фактора на экономическую эффективность в долгосрочной перспективе. В периоды гиперинфляции скорость обращения денег стремительно возрастает, что, однако, скорее подтверждает тезис о стабильности функции спроса на деньги. Рост скорости обращения денег – это предсказуемая реакция на ожидаемый взлет цен, обусловленный увеличением предложения денег. Лечение инфляции требует ограничения количества обращающихся денег. Контроль над ценами и заработной платой наносит экономике прямой ущерб. Чтобы выработать практические рецепты, считалось полезным изучить "жизненный цикл" инфляции³. М. Фридмен рассмотрел противоречивое единство фискальной и денежной политик. Он подчеркивал кратковременность эффекта государственной фиксации процентной ставки, равно как и мер по поддержанию занятости. Являясь противником лозунга об увеличении занятости посредством денежной эмиссии, он считал, что номинальное количество денег определяется их предложением. Реальный объем денежной массы выражается в количестве товаров и услуг, которые могут быть куплены, и обусловлен спросом на деньги. М. Фридмен рассчитал оптимальный вариант слабого понижения цен для отдельного экономического субъекта и нашел необходимую макровеличину денежной массы. При этом в анализ взаимозависимости денежной массы и цен встраивались кредит и соответственно процентные ставки. Оптимальное количество денег достигалось тогда, когда темп ценовой дефляции приводил номинальную процентную ставку к нулю. Равновесие оборота денег восстанавливалось. Для поддержания оптимального количества денег рекомендовалось использовать обязательные резервы банков, это способствует межбанковской конкуренции. В условиях экономического

³ Для начального периода характерен более быстрый рост денежной массы на единицу продукта/услуг по сравнению с ростом цен. Даже при возникновении ценовых всплесков, общество не ожидает длительного роста цен и предпочитает придерживаться наличности. Обстоятельства заставляют их уменьшать реальную величину сбережений, а это поднимает цены. Они растут быстрее, чем денежная масса. Стабилизация роста денежной массы ведет к постепенной стабилизации ценового роста. Существует временной лаг, который обусловлен/отягощен предыдущим ростом денежной массы и инфляционными ожиданиями населения.

роста, вероятным было снижение норм обязательного резервирования, вливание дополнительных сумм в доступный для кредитования запас наличности. Инфляция рассматривалась как ожидаемое явление, к которому можно подстроиться. Ожидаемые инфляция или дефляция не предполагали существенной связи с занятостью. М. Фридмен положительно относился к доктрине постоянной денежной массы, предлагая более мягкий путь стабилизации цен. Эти размышления легли в основу "денежного правила"⁴. Особое внимание уделялось изучению различных эффектов и экономических последствий денежных сдвигов, выделив в качестве решающего звена динамику денежной массы.

За последние десятилетия, по мнению специалистов, западной экономической наукой удалось в результате огромных усилий сформулировать микроосновы денежной теории и связать ее с господствующей в литературе стандартной теорией стоимости и цен, базирующейся на принципах предельной полезности. Процесс разгадки тайн денежного феномена в современных условиях осуществляется на путях построения различных моделей денежного хозяйства, где с помощью сложных методологических подходов делается попытка синтезировать элементы устоявшихся теорий с новыми идеями о роли денег в экономическом процессе. В период господства неоклассических доктрин денежные теории носили узкоспециализированный характер и были по существу изолированы от других важных процессов хозяйственной динамики. Они объясняли лишь механизм установления абсолютного уровня товарных цен. Важным стало признание влияния изменений номинального дохода или колебаний деловой активности на денежную массу. Представляется, что существует механизм, с помощью которого рост деловой активности побуждает банки сокращать свои кассовые резервы по отношению к депозитам. Связь между экономической конъюнктурой и денежной массой фактически означала, что банковская система способствует увеличению колебаний хозяйственной активности.

Государство и бизнес в системе научного знания.

Государство как институт власти и властных полномочий олицетворяет в настоящее время обширную систему компромиссов на различных социально – экономических уровнях. [2] Оно играет решающую роль в установлении правил игры и оказании общественных услуг, заинтересовано в концентрации и оперативном применении накопленных научных знаний, конкурируя с рыночными структурами и доказывая эффективность своего существования.

⁴ М. Фридмен был противником запрета на выплату процентов по бессрочным вкладам и защитником преимуществ, связанных с выплатой Федеральной резервной системой коммерческим банкам процентов по их обязательным резервам. Позже, он видоизменяет свой подход, рекомендует контролировать не столько денежную (депозитную) эмиссию, сколько динамику "силовых денег" – обязательств правительства, находящихся в банковских резервах (денежную базу).

Не существует одной - единственной формы отношений между государством и экономикой, а есть множество форм, порожденных ходом политической истории, требованиями социально - технологической системы, ограничениями со стороны международного экономического режима. [3]

Экономическая политика государств в историческом и научном смысле выступает отражением и сохранением противоречивости системы взглядов известных ученых в области теории денег и денежно - кредитного регулирования. Главной целью любого правительства остается стабилизация цен, к которой оно должно стремиться теми средствами, которые имеются в его распоряжении. Добиться того, чтобы внутренне деньги поддерживали устойчивость цен – дело нелегкое, и представляется многими исследователями не осуществленным на практике.

Виды на введение большинством стран одинакового масштаба стоимости воспринимались и воспринимаются как очень отдаленные по своей сути перспективы.

Восторженная оценка денежной политики правительства отдельного государства как орудия обеспечения вечного процветания, господствовавшая в 20-х годах XX века, сменилась позже, в результате мирового экономического кризиса 1929 – 1933 годов, пессимизмом и неверием в эффективность денежного регулирования.

В 50-х годы XX века совершился новый поворот в сторону активизации денежных инструментов. Деньги вновь заняли видное место в программах экономической стабилизации отдельных государств. Но с 70-х годов XX века характерно стало сочетание проблем двух типов: увеличение издержек производства, в результате чего снижалась рентабельность предприятий, росла инфляция, ухудшался платежный баланс (классический кризис) и ощущался недостаточный спрос (кейнсианский кризис). В открытой экономике оба типа кризиса оказались тесно переплетены. Борьбаться с одним, усиливая другой, становилось бессмысленно.

За последнюю четверть XX в. прослеживаются тенденции усиления программного влияния межгосударственных структур на процессы формирования системы денежно – кредитного регулирования⁵. В Хартии экономических прав и обязанностей государств ООН (12.12.1974) были разработаны основы международных экономических отношений, в которых предложены регулирующие принципы данной системы.

В коммюнике глав государств и правительств "Группы 8-ми" (Кельн, 18 – 20. 06. 1999) указывалось, что глобализация как сложный процесс, связанный со стремительно растущим движением идей, капиталов, технологий, товаров и услуг по всему миру, - уже привела к глубоким изменениям в мировой сообществе. Задача состоит в том, чтобы

⁵ Документы ООН изучены при информационной поддержке компании "КонсультантПлюс" (www.consultant.ru).

использовать огромный потенциал глобализации и при этом свести к минимуму связанные с ней риски, развеяв опасения по поводу недостаточного контроля за ее последствиями. Возвращение мировой экономики на путь устойчивого роста должно быть выражено в стремлении проводить надлежащую макроэкономическую политику и структурные реформы. Это будет способствовать сбалансированному росту мировой экономики и преодолению внешних диспропорций. Создание системы мировой торговли предполагает учитывать ключевую роль Всемирной торговой организации, с необходимостью повышения транспарентности ее деятельности, с тем, чтобы она более чутко реагировала на потребности гражданского общества.⁶

ООН в Декларации и программе действий форума тысячелетия "Мы, Народы: Укрепление Организации Объединенных Наций в Двадцать Первом Веке" (26. 05. 2000) настоятельно призывала правительства:

1. взять на себя серьезные обязательства по перестройке глобальной финансовой архитектуры на основе принципов равноправия, транспарентности, подотчетности и демократии и сбалансировать кредитно-денежные средства в интересах человека и природы, например с помощью альтернативной валюты, обеспечивающей учет фактора времени;

2. реформировать международные финансовые учреждения (МФУ) и Всемирную торговую организацию в целях обеспечения большей транспарентности и демократии и поддержать формирование механизма консультаций с гражданским обществом;

3. обеспечить, чтобы международные финансовые учреждения предоставляли капитал в целях устойчивого развития уязвимым группам населения.

В процессе своей деятельности у данных структур возникают сложности теоретического и практического порядка. Исподволь появляется масса проблем, которые изначально становятся неразрешимыми.

Приведем мнение известного бизнесмена и аналитика Дж. Сороса, признавший, что финансовые рынки являются внутренне нестабильными. Он рассуждал: "Какие практические меры необходимы, чтобы предупредить их крах? Я обнаружил, что не могу ответить на этот вопрос. *Моя сила в способности определять ошибки, присущие какой-либо системе, а не в*

⁶ В целях укрепления базы для устойчивого роста и создания новых рабочих мест придавалось особое значение двуединому подходу, предполагающему: проведение макроэкономической политики поддержания стабильности и роста и обеспечение надлежащей сбалансированности кредитно-денежной и налогово-бюджетной политики. Чем более приспособляемыми будут экономики стран, тем выше будет вероятность того, что экономический рост приведет к увеличению занятости. Поэтому решительно было высказано за преодоление структурной неэластичности рынков труда, капитала и товаров. В плане преодоления глобальных рисков отмечалось, что во многих странах конфликты с применением насилия и гражданские войны по-прежнему препятствуют эффективному использованию возможностей глобализации. Эффективное предотвращение кризисов и их урегулирование должны быть нацелены на искоренение глубинных причин этих конфликтов. К таким причинам относилось и политическое манипулирование как форма регулирования.

проектировании новых систем (выделено мною – А. Н.). Я долго лелеял мечту о том, что смогу стать экономическим реформатором похожим на Кейнса, но чем ближе подходил к разбору моих взглядов, тем более ясной становилась ограниченность моих возможностей. Но, *когда речь заходит о проектировании новой финансовой системы, отсутствие у меня знаний становится решающим недостатком* (выделено мною – А. Н.). Кейнсианство (не путать с Кейнсом) было дискредитировано инфляцией 1970-х гг.; монетаризм демонстрирует сейчас свою неактуальность в режиме меняющихся обменных курсов и широкомасштабных международных перемещений капитала; и экономика предложения оказывается не более чем каламбуром на тему кейнсовской важности спроса. Наблюдается общая заболеваемость, но нет никаких четких идей по поводу лечения. Прежде всего, я считаю, что нам *необходимо разграничить экономическую политику и системные реформы* (выделено мною – А. Н.). Необходимым является и то и другое, но ни одно из них не является достаточным само по себе. Трудно представить себе, каким образом какая - либо система могла бы функционировать полностью автоматически. Опыт показывает, что любая система – будь то основанная на золотом стандарте, Бреттонвудская или основанная на свободно плавающих обменных курсах – терпела крах, если она не поддерживалась подходящей экономической политикой. Точно так же трудно представить себе, как экономическая политика могла бы корректировать возникающие диспропорции без некоторых системных реформ"⁷. [4] Дж. Сорос поставил задачу проведения системных реформ денежного регулирования, несводимую только к координации деятельности денежных властей развитых стран мира. Он утверждал, что прежние системы не оправдали себя и необходим поиск, который позволял бы решать проблемы одновременно (постановка "одной денежной теории", которая могла бы решить сразу массу вопросов).

О возможности разработки единой системы научного знания

Наиболее разные подходы к разработке теории денег и денежного регулирования пролегли между кейнсианским направлением (идеи оперативного применения денег в качестве инструмента повседневного управления экономической конъюнктурой и стимулирования темпов хозяйственного развития) и монетаристским, осуждающим подобные манипуляции в денежной сфере. Критерий чистого богатства в качестве эталона для отделения собственно денег от других видов ликвидных активов

⁷ Говоря о системных реформах, Дж. Сорос отмечал, что система сама по себе должна быть в состоянии приспособиться к такому переходу, если он произойдет; в противном случае она потерпит крах, что будет катастрофическим для всех ее участников. В то же время, например, контроль за обменными курсами в значительной степени связан с координацией экономической политики. Если можно придти к кооперации на добровольной основе – это просто прекрасно, если нет – необходимо разработать новую систему. Как только мы обращаемся к системным реформам, наш подход должен стать полностью противоположным. Вместо того, чтобы рассматривать индивидуальные проблемы отдельно друг от друга, мы должны сделать попытку справиться с ними одновременно. (Сорос Дж. Алхимия финансов. - Пер. с англ. - М.: Инфра – М, 1996, СС. 368 – 369).

также не решал полностью проблем теории денег и денежного регулирования. Этому способствовал бурный процесс финансовых нововведений, появление новых инструментов денежного рынка и банков, где деньги одновременно приносили доход и могли служить средством расчетов. Все это размывало понятие денег, лишало его четкости, разрушало границу между деньгами и не-деньгами.

Точки зрения многих экономистов на роль денег в экономике почти никогда не совпадали. Это не создавало подлинного критерия для разграничения денег и кредита как отличных друг от друга экономических явления. Из множества теорий приходилось выбирать базовую теорию в поиске оптимальной денежной политики государства. Практически во всех теориях функционирования экономики денежная масса являлась основным фактором, определяющим уровень цен и инфляции.

Настоящей проблемой теории денег стало предположение, что всего одна теория верна. Утверждение, что номинальная денежная масса - главная детерминанта совокупного спроса выступает ключевым вопросом, разделяющим монетаристов и сторонников традиционной кейнсианской теории. Другое важное различие – краткосрочное (Дж. М. Кейнс) и долгосрочное (М. Фридмен) равновесие в экономике. Наличие внешних эффектов или ошибок координации принимаемых решений, которые влияют на поведение работников и фирм во всех секторах экономики, усложняет процесс научного исследования. [5]

Примером согласования теоретических исследований стал проект создания новой валютной системы, разработанный лауреатом Нобелевской премии по экономике Л. Клейном в 1988 г. [6] Данная разработка была ориентирована на координацию денежной политики ведущих стран мира и имеет практическое значение в настоящее время.

Введение евро создало важный стимул, дающий большое количество возможностей для частного сектора улучшить качество функций денег как средства обмена и сохранить реальную способность оказать влияние на процессы, происходящие в экономике. [7,8]

Система денежно – кредитного регулирования пока еще представляет собой совокупность плохо упорядоченных и пересекающихся между собой элементов, областей знаний. Например, если ученый - экономист исследует спекуляцию, используя методы, которые в его время и в его окружении признаны научными результатами, его исследования обогатят науку независимо от того, выступает ли он за принятие регулирующего законодательства или наоборот, собирается защитить спекуляцию от такого законодательства или просто, наконец, удовлетворяет свою любознательность. Даже если цель исследования нас не устраивает, мы не можем отказаться от признания его результатов, если эта цель не искажает факты или аргументацию". [9] Указанные моменты позволяют говорить о том, что поиск "равноудаленной" от текущих денежных проблем теории

продолжается и требует к себе пристального внимания. Автор придерживается той точки зрения, что поиск единственной и единой по своей сути теории денег и денежного регулирования остается плодотворным. При всей расплывчатости предмета регулирования и попыток его ограничения рамками динамики денежной массы перспектива не исчезла и не растворилась. [10]

Соединение более чем одной теории в многосекторной экономике – дело достаточно сложное. Причина заключается в том, что все сектора современной экономики взаимозависимы, тогда как денежная политика государства проводится во всей экономике!

Использованные источники:

1. Patinkin D. Money, Interest and Prices. Cambridg, Mass – London, 1991;
2. Стиглиц Дж. Ю. Экономика государственного сектора. - М.: Изд-во МГУ; Инфра-М, 1997;
3. Буайе Р. Теория регуляции. Критический анализ. - Пер. с франц. - М.: НИЦ "Наука для общества" М., 1997;
4. Сорос Дж. Алхимия финансов. - Пер. с англ. - М.: Инфра – М, 1996;
5. Миллер Р. Л., Ван – Хуз Д. Д. Современные деньги и банковское дело. - Пер. 3-го англ. изд. - М.: Инфра – М, 2000;
6. Кузнецов В. С. Мировая валютная система капитализма: под знаком "долгового кризиса". - М.: Финансы и статистика, 1990;
7. Бураков, Д.В. Несовершенные кредитные рынки: историческая ретроспектива / Д.В.Бураков // Финансовый бизнес. – 2014. – 1(168).- С. 70-73;
8. Шумпетер Й. А. История экономического анализа. - Пер. с англ. В 3-х ТТ. - СПб: "Экономическая школа", 2001,
9. Бураков, Д.В. Эндогенное предложение денег и гипотеза финансовой хрупкости / Д.В.Бураков // Вопросы экономических наук. – 2014. – 5(69).-С. 31-33;
10. Бураков, Д.В. Кредитный риск и стадное поведение: взаимосвязь и методы идентификации / Д.В.Бураков // Управление риском. – 2014. – № 1.-С. 58-61.

*Новиков А.Н., к.э.н.
доцент
кафедра «Денежно-кредитные
отношения и монетарная политика»
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

О СИСТЕМЕ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ. В ПОИСКАХ НОВОЙ КОНЦЕПЦИИ. ЧАСТЬ I

Аннотация

В статье предпринимается попытка определить критерии для построения новой концепции денежно-кредитного регулирования. Проводится анализ существующих положений. Выделяются слабые стороны и предлагаются альтернативные сценарии развития денежно-кредитного регулирования.

Ключевые слова: кредит, деньги, денежно-кредитное регулирование, кризис, монетаризм, кейнсианство

Научное знание о деньгах и многообразие его форм.

В области теоретических проблем денег и денежного обращения существуют достаточно сильные, нередко здоровые, консервативные воззрения. Периодическая необходимость обоснования новых ориентиров в этой сфере крайне важны и актуальны. Выдающийся английский ученый – экономист Дж. М. Кейнс высказался так по этому поводу: "Часто утверждают, что научное изучение вопросов денежного обращения невозможно, ибо банковский мир интеллектуально не в состоянии осознать касающихся его проблем" и чтобы "побороть силы времени и наше невежество требуется больше ума, чем для того, чтобы "опередить пулю". [1]

Система регулирования в денежно – кредитной сфере, как и любая экономическая система, также требует к себе пристального внимания. Система в своей основе иерархична и самодостаточна. Она должна выглядеть и выступать как плод серьезных глубоких научных изысканий. Возникающая в системе иерархия имеет несколько уровней со своими зонами ответственности, ресурсами и локальными целями.

1. Научное обеспечение практической деятельности, имеющее фундаментальную основу, должно быть представлено как система научных взглядов, система научного познания (учение) или система ценностей (мировоззрение). [2] Научное знание есть система, в котором целое главенствует над частями, считал немецкий философ Э. Кант. Системность познания как важнейшее требование диалектического мышления трактовали известные немецкие философы Г. Гегель и Ф. Шеллинг. [3] Известный австро – американский ученый Ф. Хайек отмечал, что "наше нынешнее знание дает нам однозначные ориентиры лишь в немногих ситуациях и решения, при

которых всегда одними интересами приходится жертвовать ради других, вынуждено основываться на субъективных суждениях". [4]

2. Получившие широкое распространение информационные, образовательные, обучающие механизмы (технологии, программы) должны учитываться как системы научных знаний (теории). [5] Известный бизнесмен Дж. Сорос, сравнивая марксистскую экономическую теорию и теорию совершенной конкуренции, отмечал, что они обе построены на предположении о полноте знания. Это было следствием того, что ограниченность знания еще не была осознана и наука царила безраздельно (иллюзии XIX века). [6]

3. Институциональные механизмы, получившие также широкое распространение в последнее время, должны обрести определенную ценность, выраженную в системе теоретического осмысления практического опыта (концепции, доктрины, математические модели, практические рекомендации различного толка)⁸. [7] По мнению австрийского ученого Л. Мизеса, отдельные экономические науки, подобно социальным наукам, находятся во власти мифа, идеи о том, что единственно подлинным "научным" подходом к изучению человека является подражание подходу физических наук (сциентизм). Уважение к уникальному историческому факту должно стать главенствующим. В человеческой деятельности сложное историческое событие само нуждается в объяснении, насколько это возможно, посредством различных теорий, но оно никогда не может быть полно и точно детерминировано ни одной теорией. [2] Было бы правильно говорить о противоречивом характере и относительном уровне воздействия формирующихся или сформированных систем знаний. [3]

4. Первичное (или поверхностное) знание, которое бывает часто ненадежным, поскольку допускает ложные выводы и может быть неверным, должно быть выражено в системе псевдо – или околonaучных знаний (мнений, точек зрения), исходящие от отдельного индивидуума или группы людей. Отсутствие полного знания о предмете исследования и качественно ином уровне использования знания в обществе налицо. Австрийский ученый Фр. Хайек считал необходимым выделять основное различие между образующимися идеями и спекулятивными концепциями. Действительный контраст есть не между идеями и фактами, а между самими идеями. Ведь благодаря распространению среди людей они становятся генераторами определенных событий.

Но неверные теории могут содержать мудрые советы.[4] Данное положение исходит из реальной ситуации, связанной с наличием неполного

⁸ Приведем высказывание русского историка В. Соловьева: "Разумность познаваемого... не дается опытом потому, что в опыте мы всегда имеем только частную и множественную действительность, потому в опыте нет ни "всего", ни "единого" (Цит. по: Государственное регулирование экономики: мировой опыт и реформа в России (история и практика). – М.: ИЭ РАН, 1996, С. 8).

знания, и имеющее глубокую познавательную основу в плане соотношения двух понятий "мнение" и "знание". [3]

Ориентируясь на человека, его личные и общественные интересы, система определяется сформулированными им целями. Основное качество организации системы (целостность) заключается в несводимости ее свойств к свойствам элементов и наоборот.[8] Конкретный облик тому или иному научному направлению (форме) придает объект исследования и язык, используемый в процессе описания и познания объекта.[8]

Таким образом, следует констатировать:

- отсутствие абсолютно четких границ, связанное с объективным процессом перетекания одной формы знаний в другую и наоборот;
- наличие колоссального объема информации для глубокого аналитического представления, особенно связанного с макроэкономической трактовкой денежных проблем;
- существование громадного количества "подводных камней" при определении качества знаний.

Исторический подход является по существу единственно возможным способом последовательного и глубокого изложения проблем теории денег и денежного регулирования. Многие положения в этой области научных знаний восходят к проблемам прошлых эпох и опираются на экономические воззрения великих мыслителей.

Дж. М. Кейнс утверждал, что знает всего трех людей, которые на самом деле понимают сущность денег. Один из них – профессор университета, другой – студент и, наконец, третий – незаметный клерк в Банке Англии. Все бытие нашего мира завязано на деньгах, и только чудом мы можем понять, что к чему. [9]

По нашему мнению, ключевым понятием, выступающим как критерием выделения полноценной системы научных знаний, остается объективная экономическая категория "деньги", раскрывающая специфику проблем денежно – кредитной сферы.

Принципиальное значение при этом имеет проблема предмета регулирования (известный вопрос о смещении теоретического понятия денег с определением границ денежной массы). Как объективная экономическая категория деньги в своем содержании определяются рыночными условиями воспроизводства товаров. Применение денег снижает издержки обращения и повышает эффективность товарного обмена, но этого недостаточно для объяснения причин появления денег и их эволюции в хозяйственном обороте, возможностей денежного регулирования.

Деньги, являясь всеобщим эквивалентом и выполняя особую роль в системе рыночной экономики, не могут, по убеждению многих исследователей, интерпретироваться в терминах денежной политики и статистики. Поэтому считается неправомерным дифференциация понятия денег на теоретическое и эмпирическое понятия. Иное дело – денежная

масса. В зависимости от различных экономических факторов границы денежной массы могут изменяться. Вопрос о целесообразности включения различных компонентов в состав денежной массы не имеет однозначного решения.[10] Данный вопрос усложняется активным внедрением в массовое сознание различных интерпретаций информационного аспекта денег и развития информационной теории денег. Собственно предметом денежного регулирования выступает информация о денежных потоках в электронной форме. [11,12]

Другие, не менее важные экономические понятия (прежде всего это касается экономической категории "кредит") должны естественным образом вытекать из раскрытия содержания денежного оборота и отношений, опосредуемых деньгами. Они присутствуют и как ограничители, и одновременно, как постановщики новых вопросов исследования, имеющие самостоятельное значение.[13]

С появлением конкурентного или рыночного типа регулирования денежного оборота в историческом плане отношение "кредит – деньги" находится в центре динамики расширенного воспроизводства и колебаний общего уровня цен.⁹ [6] По мере развития кредита взаимосвязи между деньгами и кредитом как экономическими категориями видоизменяются. Кредит в денежной системе заранее дает стоимостную оценку всей совокупности будущих сделок. В условиях перепроизводства расширение спроса на кредит может отодвинуть по времени начало сокращения производства или вызвать повышение совокупного спроса.[14] Использование кредита позволяет экономить деньги или делает деньги более эффективными. Оно увеличивает скорость обращения резервных денег (денег центрального банка). Многими исследователями подчеркивается необходимость изучения в первую очередь кредита.[15,16] В то же время также многими исследователями обращается внимание на нереалистичность и ограниченность концепций природы банковского кредита, поскольку кредит вполне независим от существования банков и может быть объяснен без какой-либо ссылки на них.

С научной точки зрения кредитная теория денег (наиболее полно отражающая, как считал Й. Шумпетер, системный подход) возможно предпочтительнее монетарной теории кредита. Законные платежные средства монетарная теория кредита ставит в привилегированное положение, при том право может по-разному трактовать различные типы средств платежа. [17]

Время само непосредственно расставляет на свои места, накопившиеся в процессе развития человечества, знания, которые первоначально являются плодом раздумий отдельного индивидуума и в течение отдельной

⁹ Рынки стремятся к крайностям, которые рано или поздно становятся невыносимыми и в итоге корректируются. См.: Сорос Дж. Алхимия финансов. Рынок: как читать его мысли. – М.: ИНФРА – М, 1996, СС. 360 - 367.

человеческой жизни способны оплодотворить многие общественные и частные начинания, в том числе и касающиеся денежного регулирования. Но, именно такое понимание позволяет рассматривать денежно – кредитное регулирование как процесс совмещения, в соответствии с определенными правилами и нормами, множества движений ума или физических действий индивидуумов и групп людей, а также их последствий или результатов, которые сначала из-за своего многообразия или одновременности появления кажутся не связанными друг с другом. [14]

Количественная теория денег как система научных знаний.

В рамках разработки проблем денежной теории и денежно – кредитного регулирования определяющее значение имеет количественная теория денег и ее современные направления. Едва ли будет преувеличением сказать, что развитие денежной теории в XX в. являлось, прежде всего, результатом достаточно слабой тенденции к высвобождению от оков количественной теории, а также непосредственного и прямого введения в анализ всего того, что даже лучшие формулировки количественной теории отметали в сторону как косвенные влияния. В науке правильный вывод, который со временем одерживает победу, иногда защищается столь неадекватно, что выглядит неудовлетворительным на протяжении многих десятилетий. [17]

Данная теория, начиная с теоретических представлений французского экономиста Ж. Бодена (1530 – 1596), постоянно отстаивала право на существование. Количественная теория денег остается относительно реальным отражением поведения экономических агентов. Её представителями утверждалось, что количество наличных денег, в котором общество нуждается, - предполагая, что известны навыки в коммерческой и банковской сфере, а также определен уровень и распределение богатства, - зависит от величины товарных цен. [17]

Первопричиной, двигателем изменений выступает денежная масса. Условием сохранения или поддержания ценности денег является ограничение их массы.

Традиционная количественная теория предполагала:

1. количество денег изменяется независимо от цен и физического объема сделок;
2. скорость обращения денег меняется медленно, но в любом случае не зависит от цен и объема сделок;
3. объем сделок или выпуска продукции не соотносятся с количеством денег;
4. изменения количества денег, если они не были поглощены однонаправленными изменениями выпуска продукции, механически воздействуют на все цены независимо от того, как использовался прирост количества денег и в какой сектор экономики он направлялся. [17]

Как сторонники, так и противники количественной теории рассматривали известную формулу денежного обращения (уравнение обмена) как приложение к анализу рыночного спроса и предложения. Уравнение обмена являлось выражением формального соотношения. Количественную теорию часто защищали и спорят с ней, как будто она представляет собой определенный набор утверждений, которые должны быть либо истинными, либо ложными. Но на самом деле формулы, употребляемые в изложении этой теории, есть всего лишь средства, позволяющие свести воедино в упорядоченной форме основные причины, определяющие стоимость денег.[17]

Использованные источники:

1. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Избранные произведения. – Пер. с англ. - М.: Экономика, 1993;
2. Мизес Л. Теория и история. Интерпретация социально – экономической эволюции. Гл. 2. Знание и ценность. - Пер. с англ.- М.: ЮНИТИ, 2001;
3. Философский энциклопедический словарь. 2-е изд. - М.: Советская энциклопедия, 1989;
4. Хайек Фр. А. Индивидуализм и экономический порядок. - Пер. с англ. - М.: Изограф, 2001, С. 201.
5. Формирование системного мышления в обучении. Под ред. З. А. Решетовой. - М.: ЮНИТИ, 2002;
6. Сорос Дж. Алхимия финансов. Рынок: как читать его мысли. – М.: ИНФРА – М, 1996, С. 364.
7. Государственное регулирование экономики: мировой опыт и реформа в России (история и практика). – М.: ИЭ РАН, 1996;
8. Могилевский А. Д. Методология систем. – М.: Экономика, 1999;
9. Генкин А. С. Частные деньги: история и современность. - М.: Альпина Паблишер, 2002;
10. Хандруев А. А. Деньги в экономике современного капитализма. - М.: Мысль, 1983;
11. Жириновский В., Юровицкий В. Новые деньги для России и мира. – М.: Изд. Дом "Грааль", 1998;
12. Узуев А. М. Информационный аспект денег/ Бизнес и банки, 2000, № 46.
13. Бураков, Д.В. Несовершенные кредитные рынки: историческая ретроспектива / Д.В.Бураков // Финансовый бизнес. – 2014. – 1(168).- С. 70-73;
14. Буайе Р. Теория регуляции. Критический анализ. Пер. с франц. - М.: НИЦ "Наука для общества", 1997;
15. Бураков, Д.В. Эндогенное предложение денег и гипотеза финансовой хрупкости / Д.В.Бураков // Вопросы экономических наук. – 2014. – 5(69).-С. 31-33;

16. Бураков, Д.В. Кредитный риск и стадное поведение: взаимосвязь и методы идентификации / Д.В.Бураков // Управление риском. – 2014. – № 1.-С. 58-61;
17. Шумпетер Й. А. История экономического анализа. В 3-х ТТ. - Пер. с англ. - СПб: "Экономическая школа", 2001;

Новикова Е.Н.
студент 5 курса
кафедра Государственного и муниципального управления и права
Владивостокский Государственный
Университет экономики и сервиса
Россия, г. Арсеньев

АНАЛИЗ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЯМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация: В данной статье внимание уделяется анализу методов и организационным возможностям управления изменениями.

Ключевые слова: предприятие, изменения, управление, развитие, методы.

В современных условиях предприятия для выживания на рынке и сохранения конкурентоспособности должны время от времени вносить изменения в свою хозяйственную деятельность. Более того, потребность в изменениях стала возникать столь часто, что их влияние на жизненный цикл предприятия уже не рассматривается как исключительное явление. В настоящее время многие предприятия осуществляют преобразования в формах и методах управления, направленные на стимулирование предприимчивости и развитие новых экономических отношений. Необходимость преобразований вызвана существующей социально-экономической ситуацией, которая предъявляет высокие требования к ускорению адаптации современных предприятий к быстро меняющимся условиям жизнедеятельности и к повышению конкурентоспособности продукции. Главная задача современных предприятий - преобразование в эффективные субъекты рыночной экономики, способные к самосохранению и саморазвитию. Для выполнения данной задачи предприятиям необходимо изменить подходы к проведению организационных изменений, сделав их управляемыми. Концепция управления изменениями охватывает все запланированные, организуемые и контролируемые перемены в области стратегии, структуры и культуры любой социально-экономической системы, включая частные и государственные предприятия. Руководителям различных уровней управления предприятием следует осознавать, что изменения необходимы не только в условиях кризисных ситуаций, но и в условиях вполне благополучного текущего состояния, ибо конкуренция требует постоянной готовности предприятия к переменам. Именно управление изменениями должно обеспечивать конкурентоспособность

предприятия на основе его своевременной адаптации к динамике внешней среды, осуществления перемен в производственных процессах, структуре, организационной культуре, социально-экономической системе предприятия, включая организационные, кадровые, коммуникационные, информационные и другие аспекты.

Ключом к успешному осуществлению изменений на предприятии становится готовность к ним, которая определяется отношением членов трудового коллектива как предприятия в целом, так и его структурных единиц, участвующих в процессе изменения, к целям изменений и выбранным для их достижения средствам. В свою очередь готовность к изменениям основывается на соответствующих знаниях, умениях и способности работников, их организационном единстве в осуществлении процессов изменений. Принципиально важный вопрос заключается в следующем: как предприятие может противостоять изменениям внешней среды (возникающим часто, но нерегулярно и практически непредсказуемо), а также с помощью предварительных мер или ответной реакции сохранять свою жизнеспособность и достигать намеченных целей. Предприятие должно постоянно следить за основными компонентами окружающей системы и делать выводы относительно своих потребностей в переменах. Проведению изменений в организации должен предшествовать глубокий анализ предыдущего развития, существующего состояния и возможностей. Анализ должны подвергаться структура организации, ее цели и задачи, системы управления, персонал, социально-психологическая атмосфера. Программа преобразований должна предусматривать целый ряд этапов, охватывающих подготовку, сбор информации, определение направлений работы и их последствий, организационно-техническое и социальное проектирование, практическую реализацию подготовительных изменений. Намеченные этапы должны осуществляться последовательно. Завершение каждого этапа представляет собой важный рубеж в выполнении всего проекта. Каждый этап подразделяется на задачи, реализуемые в разной последовательности: одни раньше других, некоторые одна за другой, а ряд из них – параллельно.

В быстро меняющейся, турбулентной окружающей среде современные организации вынуждены непрерывно трансформироваться. Чаще всего эти изменения осуществляются реактивно, что нередко ведет к потере конкурентных преимуществ, а иногда и к гибели организаций. Проактивное (упреждающее) осуществление изменений требует знания основных закономерностей этого процесса, источников сопротивления организационным изменениям и методов их преодоления.

Организационные изменения — это процесс перехода системы в качественно иное состояние в соответствии с нашим представлением о желаемом будущем. Они, как правило, связаны с преобразованием стратегии бизнеса, например с выходом на новые рынки сбыта, со слиянием и

поглощением других компаний, что весьма характерно для российского бизнеса на настоящем этапе его развития. Организационные изменения направлены на повышение эффективности управления. Управление проектами — тщательно спланированная и организованная система мер, направленных на решение определенной задачи (например, строительство дома или создание новой компьютерной системы). Хозяйственный реинжиниринг — это фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование предприятия и его важнейших процессов. Результатом является резкое (на порядок) улучшение важнейших количественно измеряемых показателей издержек, качества, обслуживания и сроков. Согласно этой концепции речь должна идти о глубинной реорганизации предприятия по всей цепочке создания стоимости. Радикальной реорганизации также подлежит процесс удовлетворения потребностей клиента. реинжиниринг бизнес-процессов — это системный подход к улучшению деятельности организации, призванный оптимизировать систему ценностей организации в течение определенного периода времени. Под организационным развитием подразумевается концепция планирования, инициирования и осуществления процессов изменения социальных систем с привлечением широкого круга участников. Организационное развитие определяется как долгосрочный, тщательный, всеобъемлющий процесс изменения и развития организации и работающих в ней людей. Процесс основывается на обучении всех сотрудников путем прямого взаимодействия и передачи практического опыта. Цель изменений заключается в одновременном повышении производительности организации и качества труда. Бесконфликтное внедрение изменений в условиях сотрудничества всего коллектива является скорее исключением, чем правилом. Под сопротивлением изменениям понимаются любые поступки работников, направленные на противодействие осуществлению перемен в организации, их дискредитацию. Носителями сопротивления являются сотрудники, которые боятся не изменений, они боятся быть измененными. Большое влияние на то, в какой мере руководству удастся устранить сопротивление изменениям, оказывают методы преодоления сопротивления. Набор этих методов различен — от мягких (косвенное воздействие на сотрудников) до жестких (принуждение). Использовать их следует после анализа сложившейся в данной организации ситуации, с учетом целей, задач, сроков, характера изменений, сложившегося баланса сил. Проектный метод управления изменениями применим и в случае такого глобального, всеобъемлющего изменения в организации как, например, внедрение ERP системы.

Анализ показывает, что управление изменениями может применяться в самых разнообразных ситуациях и обретать самые разные формы осуществления. Процессы изменений требуют логического завершения, так как известно, что они могут длиться бесконечно долго. Поэтому необходимы

стабилизация и консолидация новых, официально узаконенных моделей поведения и организационных правил.

Использованные источники:

1. Мескон М.Х. и др. Основы менеджмента: Пер. с англ. / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. - М.: Дело, 2012 - 800 с.
2. Друкер П. Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы / Друкер П.. - М.: «Издательство БЕК», 2011.
3. Жих Е.М. Маркетинг: как завоевать рынок? / Жих Е.М., Панкрухин А.П., Соловьев В.А. — СПб.: Питер, 2009.
4. Карлоф Б. Деловая стратегия. / Карлоф Б. — М.: «Экономка», 2012.

*Новикова Т.В., к.э.н.
доцент*

*Новикова Э.Э.
Омский государственный технический университет
Российская Федерация, г. Омск*

**ИМПЕРАТИВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ
КУЛЬТУРЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

Формирование и развитие экологической культуры как инструмента обеспечения устойчивого развития субъектов предпринимательской деятельности является важным направлением деятельности Министерства природных ресурсов России. Вклад в развитие экологии внесли ученые и исследователи разных стран. Среди них можно выделить работы Э. Геккеля, К. Линней, Ж. Бюффона, Ж.Б. Ламарка, К.Ф. Рулье, П.С. Палласа, С.П. Крашенинникова, И.И. Лепехина, А. Гумбольдта, В.И. Вернадского, В.Н.Сукачева и др.

Без решения экологических проблем невозможно социально-экономическое, политическое, этическое, эстетическое, физическое, правовое развитие и существование хозяйственной деятельности в любой стране. В соответствии с Федеральным законом "Об экологической культуре" все руководящие работники и специалисты, связанные с деятельностью, оказывающей воздействие на окружающую среду и здоровье человека, обязаны иметь необходимую экологическую подготовку, которая учитывается при назначении на должность, аттестации и переаттестации работников. Поэтому формирование и развитие экологической культуры предпринимательства нужно признать жизненно важным, ценным направлением в науке.

Экологическая культура предпринимательства, по нашему мнению, является неотъемлемым элементом организации предпринимательской деятельности, представляет собой систему принципов, норм, приемов и методов взаимодействия субъектов предпринимательской деятельности с окружающей средой, которая формируется в сознании предпринимателей посредством экологического образования и просвещения, способствует

социально-экономическому развитию субъектов предпринимательской деятельности и страны в целом, обеспечивает устойчивое качество окружающей среды, экологическую безопасность и рациональное использование природных ресурсов, выражается в формах экологизированных производственных, технологических и трудовых отношений.

Экологическую культуру предпринимательства (ЭКП) необходимо выделить в отдельную категорию, так как предприниматели представляют собой существенную группу населения, которые являются организаторами хозяйственной деятельности и осуществляют ее, применяя свои знания, умения и навыки. От уровня экологической культуры предпринимательства зависит степень воздействия хозяйственной и иной деятельности на окружающую среду. Высокий уровень ЭКП способствует принятию экологически эффективных управленческих решений, ориентирует на устойчивое социально-экономическое развитие предприятия и страны.

Для примера рассмотрим сферу предпринимательской деятельности Омской области РФ. Одним из ведущих секторов экономики Омской области является промышленный комплекс региона. В нем сосредоточено более 26% региональных основных фондов, занято 21,7% работающего населения области. Основу промышленности Омской области традиционно составляют обрабатывающие производства, развивается добывающая промышленность [1].

По данным Министерства природных ресурсов и экологии Омской области по состоянию на 01.12.2013 г. в базе данных по ведению учета объектов и источников негативного воздействия на окружающую среду зарегистрировано:

- 8211 юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, хозяйственная деятельность которых связана с негативным воздействием на окружающую среду (6171 юридических лиц и 2040 индивидуальных предпринимателей);

- 930 юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, имеющих стационарные источники выбросов вредных (загрязняющих) веществ в атмосферный воздух (795 юридических лиц и 135 индивидуальных предпринимателей);

- 1413 объектов негативного воздействия на атмосферный воздух и 5640 стационарных источников выбросов вредных (загрязняющих) веществ в атмосферный воздух [2].

Уровень экологической культуры предпринимательства можно оценить на основе данных об объемах выбросов, улавливания и обезвреживания загрязняющих атмосферу веществ, отходящих от стационарных источников организаций Омской области, предоставленных Омскстат (табл.1).

Таблица 1

**Выбросы и улавливание загрязняющих атмосферу веществ,
отходящих от стационарных источников организаций Омской области**

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Выброшено в атмосферу загрязняющих веществ, тыс. тонн	236,1	214,2	229,9	235,9	240,2	213,6
в том числе:						
твердые вещества	78,9	61,1	60,3	66,5	68,9	53,6
газообразные и жидкие вещества	157,2	153,1	169,6	169,3	171,2	160,0
Уловлено и обезврежено загрязняющих атмосферу веществ: тыс. тонн	1920,1	1633,2	1786,8	1758,6	1913,4	1662,5
в % от общего количества загрязняющих веществ, отходящих от стационарных источников	89,1	88,4	88,6	88,2	88,8	88,6

Данные таблицы, показывающие повышение объемов выбросов веществ, загрязняющих атмосферу, свидетельствуют о низком уровне экологической культуры предпринимательства. В соответствии с Докладом об экологической ситуации в Омской области, увеличение объема выбросов вредных (загрязняющих) веществ в атмосферный воздух от стационарных источников обусловлено увеличением количества выбросов в сферах производства нефтепродуктов и кокса, добычи полезных ископаемых, в сфере экономической деятельности, связанной с транспортом и связью [3].

На протяжении ряда лет качество воды в Омской области остается на одном уровне в пределах 3 «а» – 4 «в» классов: изменяется от «загрязненной» до «очень грязной». Значительное загрязнение водных объектов происходит за счет отведения поверхностного ливневого стока с территории г. Омска по 42 выпускам, которые не оборудованы очистными сооружениями, что противоречит как экологическим, так и санитарным нормам.

Низкий уровень экологической культуры предпринимательства, свидетельствует о том, что в Омской области на современном этапе не сформирован эффективный механизм государственного регулирования охраны окружающей среды, направленный на снижение негативного воздействия на природные экосистемы и сохранение здоровья населения, законы «Об охране окружающей среды в Омской области» и «Об отходах производства и потребления в Омской области» действуют не в полной мере,

целевая программа «Об охране окружающей среды в Омской области (2010 – 2015 годы)», направленная на решение проблем в сферах охраны атмосферного воздуха, мониторинговых наблюдений, формирования экологической культуры населения, постепенно вносит коррективы в поддержание и сохранение окружающей среды, но не подразумевает целенаправленного формирования экологической культуры у предпринимателей, что является основной задачей и реальностью сложившейся действительности.

За негативное воздействие на окружающую среду с хозяйствующих субъектов взимается плата (на основании п.1. ст. 16 ФЗ "Об охране окружающей среды"). Объемы платы за негативное воздействие на окружающую среду субъектами предпринимательской деятельности и динамика ее поступления представлена в таблице 2.

Таблица 2

**Объемы платы за негативное воздействие на окружающую среду
субъектами предпринимательской деятельности
и динамика ее поступления**

Год	2009	2010	2011	2012	2013
Количество плательщиков	3112	2839	3366	3484	3487
Фактическое поступление, млн руб	121,9	98,4	107,9	118,1	180,3
Средний объем платы, приходящийся на 1 плательщика	25,53	28,85	31,20	29,50	19,34

Из таблицы видно, что объем платы за негативное воздействие на окружающую среду возрастает год от года, вместе с тем растет и средний объем платы, приходящийся на 1 плательщика. Исключением является 2013 г., однако снижение среднего объема платы на 1 плательщика обусловлено резким возрастанием количества плательщиков.

Говоря об экологической культуре предпринимательства как о научном понятии необходимо учитывать, что оно является системным, многоуровневым, поведенческим, социальным и информационным, современной стадией развития культуры, складывающейся под влиянием существующего сегодня экологического кризиса. В экономической литературе встречается большое количество моделей и сценариев формирования экологической культуры. В основном все они рассматривают проблему на уровне формирования культуры у учащихся школ, на уровне предприятий представляются частные подходы к решению конкретных практических задач как в России, так и за рубежом.

К. Маркс различает три аспекта базиса производства: производительные силы (средства труда, рабочая сила), производственные отношения (экономические и юридические формы развития предприятия) и природные условия [4]. Таким образом, экологическая культура предпринимательства отражает уровень экологизации производственных, технологических и трудовых отношений в предпринимательских структурах

и подразумевает существование на предприятии экологического менеджмента, поддержание его развития на протяжении всей хозяйственной деятельности. По нашему мнению, для повышения эффективности формирования и развития экологической культуры предпринимателей (взрослых людей) необходима разработка общей концептуальной модели (рис).

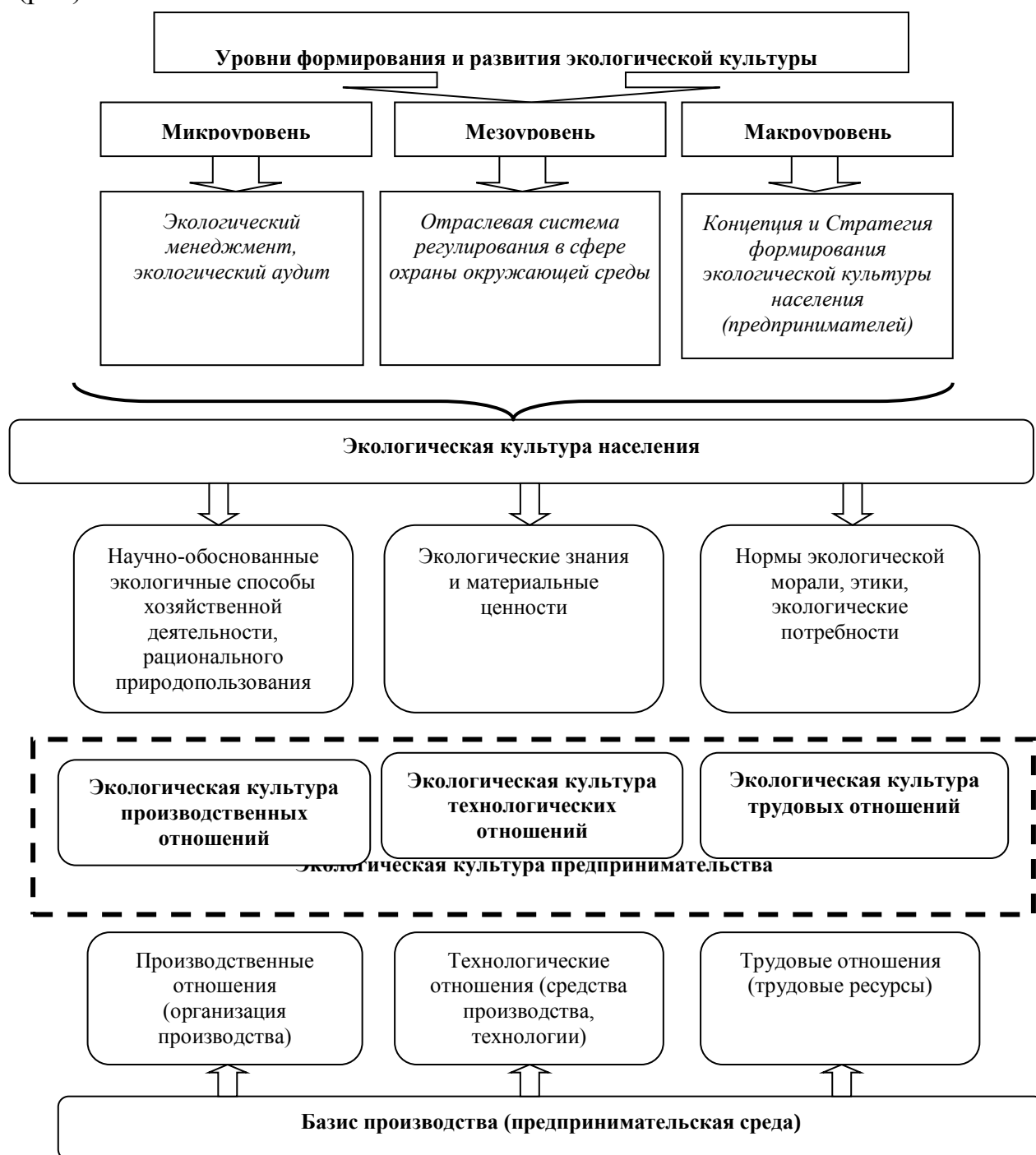


Рис. Модель формирования и развития экологической культуры предпринимательства (разработана авторами)

Формирование и развитие экологической культуры предпринимательства является целенаправленным процессом, обеспечивающим формирование и поддержание определенного уровня экологической культуры, подавление или предотвращение негативных явлений и процессов в природоохранной деятельности предпринимательских структур, а также формирование и поддержание необходимых для этого взаимосвязей между субъектами предпринимательской деятельности и государством. Оно включает: мониторинг состояния окружающей среды на различных уровнях с помощью систем показателей, обеспечение дифференцированного подхода при выборе сценариев экологизации предпринимательских структур (технико-экономический, институционально-политический, культурно-дискурсивный, внешнего воздействия), разработку программ повышения экологической культуры на макро-, мезо- и микроуровнях, оценку эффективности экологизации производства.

Единый комплекс элементов экологической культуры предпринимательства и предпринимательской структуры образует экологическую культуру предпринимательских структур. Особенностью данного комплекса является то, что, объединяясь, обозначенные элементы сохраняют свое предназначение в предпринимательской структуре, а также трансформируются в экологически устойчивые. Экологическая культура производственных отношений – экологизированная форма экономических и юридических отношений; экологическая культура технологических отношений – экологизированные средства производства; экологическая культура трудовых отношений – экологическая культура отдельного и совокупного работника. Таким образом, субъектам предпринимательской деятельности необходимо разработать свою экологическую политику, основанную на экологизации производственных, технологических и трудовых отношений. Это является главным условием успешной работы в этом направлении. Далее нужно сформировать план реализации экологической политики. Процесс планирования даст возможность предприятию сосредоточить свои основные ресурсы в тех областях, которые наиболее важны для достижения поставленных целей. Разработанный план в соответствии с экологической политикой должен быть внедрен и функционировать во всех направлениях деятельности предприятия в процессе чего необходимо достигать целевые и плановые экологические показатели. Постоянное улучшение достигается реализацией экологических целей и выполнением поставленных задач, постоянным совершенствованием системы охраны окружающей среды.

Использованные источники:

1. Центр поддержки экспорта Омской области. Характеристика основных отраслей Омской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ved55.ru/ru/page/37>.

2. Экологический паспорт Омской области. Раздел 13. Антропогенные источники негативного воздействия на окружающую среду [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mpr.omskportal.ru/ru/RegionalPublicAuthorities/executivelist/MPR/pravaya-kolonka/ecopasport.html>.
3. Доклад об экологической ситуации в Омской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mpr.omskportal.ru/ru/RegionalPublicAuthorities/executivelist/MPR/otraslevaya-informaciya/Ypravleniya/ Ecobezopasnost/doklad-ob-eko-sityacii.html>.
4. Скирбекк Г., Гилье Н. История философии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gumer.info/bogoslovBuks/Philos/Skirb/107.php>.

*Новикова Н.А., к.п.н.
старший преподаватель
Скачков Д.Е.
старший преподаватель*

ОГОВУ ВПО «Смоленский государственный институт искусств»

Россия, г. Смоленск

САМООРГАНИЗАЦИЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ В КОНТЕКСТЕ КОМПЕТЕНТНОСТНОГО ПОДХОДА К ОБРАЗОВАНИЮ

Аннотация

В статье рассматривается компетентностный подход к образованию и процесс самоорганизации, обусловленный включением личности в учебно-профессиональную деятельность, как один из важнейших факторов достижения обучающимся предлагаемых стандартом компетенций. Особое значение при формировании компетенций обучающегося имеет личностно-ориентированный подход.

Отмечается, что формирование научных интересов и планирование учебной деятельности обучающихся высших образовательных учреждений в рамках компетентностного подхода имеет определенное воздействие на становление личности и развитие ее качеств.

Ключевые слова: компетентностный подход к образованию, самоорганизация обучающихся, учебная деятельность.

Повышение требований к качеству подготовки выпускников ВУЗов в современной России потребовало замены существующей системы высшего образования. При этом такой процесс как информатизация даёт возможность широко учитывать требования к выпускнику диктуемые современным рынком труда. В результате возникла задача замены традиционной парадигмы образования, основанной на трансляции знаний, на новую парадигму, получившую название компетентностного подхода, предполагающего формирование определенного набора компетенций обучающихся. Использование компетентностного подхода предполагает принципиальные изменения в организации учебного процесса, управлении

им, в характере деятельности и взаимодействии преподавателя и студента, в критериях оценки образовательного результата.

Помимо учебной деятельности, в которую непосредственно включаются обучающиеся «общими способами самореализации для студента выступают активность, творчество. Очень важны готовность студента к самореализации, его способность самостоятельно ставить и достигать цели собственного развития» [6, с. 166]. Немаловажным фактором достижения обучающимся предлагаемых стандартом компетенций является процесс самоорганизации личности, обусловленный включением его в учебно-профессиональную деятельность.

Требования к освоению выпускником набора компетенций находят выражение в Федеральных образовательных стандартах высшего образования, что требует большей определенности в понимании встающих перед вузами задач по перестройке учебной и научной деятельности, а также оказание воздействия на становление личности выпускника и развитие ее качеств для формирования итоговых требований в виде компетенций.

Принятая в настоящее время в российской высшей школе система планирования образовательного процесса в ВУЗе строится на основе учебного плана, который представляет собой набор учебных дисциплин трёх типов: федеральные, дисциплины по выбору ВУЗа и дисциплины по выбору студента. Такая структура позволяет гибко учитывать как особенности самого ВУЗа, так и личные предпочтения студентов [3, с. 51].

Формирование научных интересов и планирование учебной деятельности обучающихся высших образовательных учреждений в рамках компетентного подхода имеет определенное воздействие на становление личности и развитие ее качеств. Поэтому исследователями личностной самоорганизации особое внимание уделяется изучению самоорганизации учащейся молодежи, под которой понимается «умение организовать ресурсы, имеющиеся в нашем распоряжении, также это процесс изменения жизненных стереотипов, отработка необходимых умений для действий, сами действия и их контроль» [2].

При этом все компетенции базируются на освоении обучающимся соответствующих знаний, умений и навыков в рамках дисциплин, выраженных в часах учебного плана. Время, отведённое под лекционные, практические, лабораторные, самостоятельные и другие виды занятий играет значительную роль в выявлении сильных и слабых сторон качества приобретённых обучающимся знаний, умений, навыков из которых в конечном итоге формируется уровень подготовки выпускника ВУЗа, требуемый современным рынком труда, а также значительный сдвиг качества самоорганизованности личности.

Под самоорганизацией личности понимается определенное свойство и качество личности. «Самоорганизация личности – это процесс сознательного и целенаправленного конструирования своей личности, исходя из

имеющихся эталонных представлений и результатов самооценки. Процессы самоорганизации личности удовлетворяют потребности в четком понимании цели развития личности» [1, с. 73].

Также самоорганизация личности определяется как деятельность личности по четкой упорядоченности своей жизнедеятельности; способность и умение организовать себя. Проявляется самоорганизация в целеустремленности, самоанализе и жестком самоконтроле, самооценке, самоограничении себя во всем. Самоорганизующаяся личность умеет планировать время и работу, быстро принимать решения и выполнять их, экономно тратить время, силы и средства, это личность, которая постоянно работает над собой, своим характером, особенно эмоционально-волевой сферой, приобретает знания, умения и навыки, формирующие ее будущий облик.

В свою очередь самоорганизация оказывает определенное влияние на становление и развитие личности. «Самоорганизация стимулирует личностное саморазвитие: пробуждает его самосознание, актуализирует рефлекссию, укрепляет сознательную саморегуляцию, помогает выработать самоэффективность в деятельности, адекватно обстоятельствам самореализовывать себя» [5, с. 29]. В связи с чем, особое значение при формировании компетенций обучающегося имеет личностно-ориентированный подход.

«Прообраз современных представлений компетентностного подхода – идеи общего и личностного развития, сформулированные в контексте психолого-педагогических концепций развивающего и личностно-ориентированного образования» [4]. С позиций личностно-ориентированного подхода «самоорганизация – это деятельность и способность личности, связанные с умением организовать себя, проявляющиеся в целеустремленности, активности, обоснованности мотивации, планировании своей деятельности, самостоятельности, скорости принятия решений и ответственности за них, критичности оценки результатов своих действий, чувстве долга» [7, с. 267].

С этой точки зрения важными являются определения, обращающие внимание на владение умениями, направленными на оптимизацию труда с учетом личностных качеств, а также использование правил научной организации труда. Важнейшими элементами самоорганизации в процессе обучения в ВУЗе выступают такие как, планирование, дисциплина и самоконтроль. Именно самоорганизация оказывает влияние на эффективность выбора дисциплин обучающимся в рамках учебного плана Федеральных образовательных стандартов высшего образования и рациональное использование времени обучения, отведённое на освоение предусмотренных планом компетенций.

Способность и умение организовать себя дает возможность корректировать процесс освоения компетенций для достижения наилучшего

результата, выраженного в высоком уровне знаний, умений и навыков обучающегося, которые полностью соответствуют требованиям современного рынка труда.

Использованные источники:

1. Ишков, Д.А. Учебная деятельность студента: психологические факторы успешности [Текст] / Д.А. Ишков. – М. : АСВ, 2004.
2. Ларюхин, В.Б. Математическое моделирование формирования учебных планов на основе онтологии [Текст] / В.Б. Ларюхин, С.А. Пиявский – Часть 1 // Онтология проектирования. – 2012. – №4. – С. 50–60.
3. Пальцеа, О.П. Организационно-педагогические условия формирования навыков самоорганизации досуга студенческой молодежи [Текст] : дис. ... канд. пед. наук : 13.00.05 / О.П. Пальцева; Тамбов, 2006. – 219 с.
4. Подгузова, Е.Е. Учебно-профессиональная деятельность – фактор развития креативного потенциала будущего специалиста / Е.Е. Подгузова // Вестник МГУКИ, №5 – 2007 г. С. 163–167.
5. Фалеева, Л.В. Организованность и самоорганизация как качество личности: сравнительный анализ понятий [Текст] / Л.В. Фалеева // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 4. – С. 266–274.
6. Киселева, А.Ю. Развитие самоорганизация как одна из целей обучения менеджеров организации [Электронный ресурс] / А.Ю. Киселева : Тез. докл. IV Всероссийской научной Интернет-конференции «Культура и взрыв: социальные смыслы в эпоху перемен», 2010. – Режим доступа: <http://socio.my1.ru/forum/4>.
7. Мединцева, И.П. Компетентностный подход в образовании [Текст] / И. П. Мединцева // Педагогическое мастерство: материалы II междунар. науч. конф. (г. Москва, декабрь 2012 г.). – М.: Буки-Веди, 2012. – Режим доступа: <http://www.moluch.ru/conf/ped/archive/65/3148/>.

*Носкова О. Г., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Бухгалтерский учет, аудит, статистика»
«Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
Барнаулский филиал
Россия, г. Барнаул*

**ОРГАНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АУДИТА
КАССОВЫХ ОПЕРАЦИЙ В ООО «УСТЬ-КАТУНСКОЕ
ХЛЕБОПРИЕМНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ» СМОЛЕНСКОГО РАЙОНА,
АЛТАЙСКОГО КРАЯ**

Бухгалтерский учет в Российской Федерации регламентируется правовыми и нормативными документами. Государство в лице Правительства, Министерства финансов, Центрального Банка, Государственного комитета по статистике России при помощи законов,

постановлений и инструкций устанавливает правила учета. Основным разработчиком документов по бухгалтерскому учету является Министерство финансов РФ.

Все организации или учреждения без исключения, независимо от формы собственности, должны хранить денежные средства в банках. Но для расчетов наличными за покупку материальных ценностей, предметов для хозяйственных нужд им разрешается в определенных размерах иметь деньги и использовать их на текущие расходы.

С этой целью в организациях или учреждениях образуют кассу - место для приема, выдачи и хранения наличных денежных средств и денежных документов.

Для кассы в организации или в учреждении должно быть выделено изолированное помещение, куда запрещается доступ лицам, не имеющим отношения к работе кассы. Двери в помещение кассы должны быть снабжены устройством для их блокировки, то есть во время проведения операций они должны закрываться с внутренней стороны[2].

Для ведения операций обращения с денежными наличными средствами предусматривается должность в штате организаций или учреждений - кассир.

Прием кассира на работу оформляется приказом (распоряжением) руководителя организации или учреждения. После издания приказа о назначении кассира на работу руководитель организации или учреждения обязан под расписку ознакомить его с должностной инструкцией, указанным выше Порядком ведения кассовых операций в Российской Федерации (далее по тексту РФ) и заключить с кассиром договор о полной индивидуальной материальной ответственности.

В настоящее время приказы о приеме кассира оформляются с использованием унифицированных форм первичной учетной документации по учету кадров.

В организациях - субъектах малого предпринимательства, не имеющих в штате должности кассира, обязанности последнего могут выполняться главным бухгалтером или другим работником по письменному распоряжению руководителя организации при условии заключения с ним договора о полной индивидуальной материальной ответственности[2].

Для осуществления расчетов наличными деньгами в ООО «Усть-Катунское ХПП» образована касса. В кассе предприятие хранит определенную (ограниченную) сумму наличных денег (лимит) для использования на текущие расходы. Лимит остатка кассы определен исходя из объемов налично-денежного оборота предприятия с учетом особенностей режима его деятельности. В ООО «Усть-Катунское ХПП» лимит составляет 300 тысяч рублей.

Для установления лимита остатка наличных денег в кассе, ООО «Усть-Катунское ХПП» представила в банк специальный расчет и оформила

разрешение на расходование наличных денег из выручки, поступающей в кассу. Сверх лимита наличные деньги в кассе хранятся только для выплаты заработной платы и пособий, но не более 5 рабочих дней (включая день получения денег в банке). Всю денежную наличность сверх лимита предприятие сдает в банк.

Все хозяйственные операции, связанные с движением наличных денежных средств, проводимые в ООО «Усть-Катунское ХПП», оформляются первичными документами, на основании которых ведется бухгалтерский учет.

Первичные документы оформляются согласно «Положение о порядке ведения кассовых операций в РФ» от 11 марта 2014 г. № 3210-У по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, и содержат следующие реквизиты:

- наименование документа (формы);
- код формы;
- дата составления документа;
- наименование организации, от имени которой составлен документ;
- содержание хозяйственной операции;
- измерители хозяйственной операции (в натуральном и денежном выражении);
- наименование должностей работников, ответственных за совершение хозяйственной операции и правильность ее оформления;
- личные подписи этих работников и их расшифровки.

Документы заполняются в одном экземпляре, четко и ясно чернилами, шариковой ручкой или на компьютере.

Печатью заверяются документы, для которых это предусмотрено законодательством.

Первичные документы в ООО «Усть-Катунское ХПП» оформляются в момент совершения хозяйственной операции, а если это не представляется возможным - непосредственно после ее окончания.

В соответствии со статьей 9 Закона о бухгалтерском учете, применяется перечень должностных лиц, имеющих право подписи первичных документов, утвержденный руководителем организации и согласованный с главным бухгалтером[1].

Аудит включал проведение аудиторских процедур, направленных на получение аудиторских доказательств, подтверждающих числовые показатели в бухгалтерской отчетности и раскрытие в ней информации. Выбор аудиторских процедур является предметом нашего суждения, которое основывается на оценке риска существенных искажений, допущенных вследствие недобросовестных действий или ошибок. В процессе оценки данного риска нами рассмотрена система внутреннего контроля, обеспечивающая составление и достоверность бухгалтерской отчетности в

части бухгалтерского учета кассовых операций, с целью выбора соответствующих аудиторских процедур, но не с целью выражения мнения об эффективности системы внутреннего контроля. Аудит также включал оценку надлежащего характера применяемой учетной политики и обоснованности оценочных показателей, полученных руководством аудируемого лица, а также оценку представления бухгалтерской отчетности в целом.

Бухгалтерский учёт денежных средств и расчетных операций представляет собой достаточно трудоемкий и объемный участок учета, который требует от бухгалтера достаточного опыта работы и хорошего знания законодательно-нормативной базы. Денежные средства являются наиболее ликвидными активами любого предприятия, организация правильного и своевременного учета и анализа денежных средств во многом способствует улучшению хозяйственной деятельности предприятия, а в конечном итоге и его финансовому положению.

Оперативное и эффективное проведение аудиторской проверки требует предварительной работы, планирования и составления программы аудита.

Свою работу аудиторы должны начинать с ознакомления с проверяемым экономическим субъектом, для чего изучают учредительные документы, виды деятельности, учетную политику организации и т.д. Необходимо ознакомиться также с отчетностью, ее основными показателями, с тем, чтобы выявить масштабы деятельности организации и результаты ее работы за исследуемый период.

Результатом аудиторской проверки операций является установление соответствия применяемой в организации методики учета кассовых операций действующим в проверяемом периоде нормативным документам РФ для формирования мнения о достоверности бухгалтерской отчетности.

На стадии предварительного обследования необходимо обозначить наиболее важные вопросы, дающие ответ на вопрос об объеме операций по счетам учета денежных средств и позволяющие составить план и программу аудита операций с денежными средствами.

В начале проверки следует оценить эффективность внутреннего контроля за движением и сохранностью денежных средств и других ценностей в кассе организации. Это можно сделать с помощью тестирования, которое даст предварительную оценку соблюдения в организации кассовой дисциплины, выявит наиболее уязвимые участки, определит особенности ведения учета в организации.

Обязательным условием осуществления аудиторской проверки является документирование осуществленных процедур.

По результатам проверки составлен отчет, который содержит описание всех выявленных нарушений и рекомендаций по их устранению.

Рекомендации, сформулированные по результатам выполненной работы с разработанными на их основе практических мероприятий, должны обеспечить значительное улучшение организации бухгалтерского учета на предприятии, избежать различных штрафных санкций, что во многом способствует улучшению финансового состояния предприятия.

Подводя итог всему изложенному необходимо отметить, что бухгалтерский учет денежных средств имеет важное значение для правильной организации денежного обращения, в эффективном использовании финансовых ресурсов предприятия.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ "О бухгалтерском учете" (06 декабря 2011 г.)
2. Бочкарева И.И., Левина Г.Г. Бухгалтерский финансовый учет: учебник / И.И. Бочкарева, Г.Г. Левина; под ред. Я.В. Соколова. – М.: Магистр, 2010. – 413 с.

*Носов А.В., к.э.н.
доцент*

*Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

**СОПОСТАВИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ
ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ И РИСКОВ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ
(НА ПРИМЕРЕ ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ И РЕСПУБЛИКИ КРЫМ)**

Аннотация: В статье на основании анализа данных рейтинговых агентств и актуальной статистики проводится на примере Ярославской области и Республики Крым сопоставительная оценка инвестиционной привлекательности и инвестиционных рисков российских регионов.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, рейтинг, инвестиционные риски, Fitch, Ярославская область, Республика Крым

Исследование проблем инвестирования в тех или иных регионах или отраслях экономики является одним из ключевых процессов, на которых сосредоточено внимание российской науки. Адекватные методы определения инвестиционной привлекательности регионов и, в частности, сравнительная их оценка и выявление имеющихся рисков более чем актуальны для ведения бизнеса в условиях высокой неопределенности в российской экономике.

Заслуживает внимания разработанный Национальным Рейтинговым Агентством (НРА) России первый рейтинг инвестиционной привлекательности (ИП) отечественных регионов. Рейтинговая оценка предусматривает отнесение региона к одной из трех больших категорий по специальной шкале, при этом внутри каждой из категорий выделяются три уровня инвестиционной привлекательности (в скобках - доля прямых

иностранных инвестиций в Россию, приходящаяся на данную группу рейтинга в 2012 г.): [7]

1. Категория «регионы с высоким уровнем ИП»:

- Группа IC1 (27%) - Москва и Сахалинская область;
- Группа IC2 (27%) - области Белгородская, Московская область, Тюменская, Республика Татарстан, Санкт-Петербург;
- Группа IC3 (17%) - области Калининградская, Калужская, Ленинградская, Магаданская, Самарская, Свердловская, Томская, края Камчатский, Краснодарский, Хабаровский, Чукотский автономный округ.

2. Категория «регионы со средним уровнем ИП»:

- Группа IC4 (17%) - Республики Башкортостан, Коми, Саха (Якутия), Хакасия, края Красноярский, Приморский, области Амурская, Архангельская, Воронежская, Липецкая, Нижегородская, Новосибирская, Оренбургская, Пермская, Ростовская.
- Группа IC5 (8%) - области Астраханская, Владимирская, Волгоградская, Иркутская, Кемеровская, Курская, Мурманская, Новгородская, Омская, Саратовская, Смоленская, Тамбовская, Тульская, Ульяновская, Челябинская, **Ярославская**, Республики Карелия, Удмуртская, Ставропольский край;
- Группа IC6 (2%) - Вологодская, Костромская, Курганская, Пензенская, Рязанская, Тверская области, Республики Адыгея, Дагестан, Мордовия, Чувашская Республика.

3. Категория «регионы с умеренным уровнем ИП»:

- Группа IC7 (1%) - Алтайский край, Брянская, Еврейская автономная, Ивановская, Орловская, Псковская области, Республики Алтай, Бурятия, Чеченская;
- Группа IC8 (1%) - Забайкальский край, Кировская область, Республики Ингушетия, Кабардино-Балкарская, Марий Эл, Северная Осетия-Алания;
- Группа IC9 (менее 1%) - Республики Карачаево-Черкесская, Калмыкия, Тыва.

На основе оценки рейтингов инвестиционного риска и инвестиционного потенциала был составлен рейтинг инвестиционной привлекательности регионов. В таблице 1 представлены результаты за 2013 год.

Таблица.1. Распределение российских регионов по рейтингу инвестиционного климата в 2012-2013 гг. [2]

Порядковый номер субъекта	Регион
Максимальный потенциал – минимальный риск (1А)	
10	Московская область
18	г.Москва
29	г.Санкт-Петербург
32	Краснодарский край

Порядковый номер субъекта	Регион
46	Республика Татарстан
Средний потенциал – минимальный риск (2А)	
1	Белгородская область
35	Ростовская область
Пониженный потенциал — минимальный риск (3А1)	
4	Воронежская область
9	Липецкая область
14	Тамбовская область
25	Ленинградская область
Незначительный потенциал — минимальный риск (3А2)	
-	
Высокий потенциал — умеренный риск (1В)	
58	Свердловская область
Средний потенциал — умеренный риск (2В)	
43	Республика Башкортостан
49	Пермский край
51	Нижегородская область
54	Самарская область
60	Ханты-Мансийский авт.округ - Югра
62	Челябинская область
69	Красноярский край
70	Иркутская область
71	Кемеровская область
72	Новосибирская область
Пониженный потенциал — умеренный риск (3В1)	
2	Брянская область
3	Владимирская область
5	Ивановская область
6	Калужская область
8	Курская область
12	Рязанская область
13	Смоленская область
15	Тверская область
16	Тульская область
17	Ярославская область
19	Республика Карелия
20	Республика Коми
21	Архангельская область
23	Вологодская область
24	Калининградская область
26	Мурманская область
33	Астраханская область
34	Волгоградская область
42	Ставропольский край
47	Удмуртская Республика
48	Чувашская Республика

Порядковый номер субъекта	Регион
50	Кировская область
52	Оренбургская область
53	Пензенская область
55	Саратовская область
56	Ульяновская область
59	Тюменская область
61	Ямало-Ненецкий авт.округ
64	Республика Бурятия
67	Алтайский край
73	Омская область
74	Томская область
75	Республика Саха (Якутия)
77	Приморский край
78	Хабаровский край
81	Сахалинская область
Незначительный потенциал — умеренный риск (3B2)	
7	Костромская область
11	Орловская область
22	Ненецкий авт.округ
27	Новгородская область
28	Псковская область
30	Республика Адыгея
44	Республика Марий Эл
45	Республика Мордовия
57	Курганская область
66	Республика Хакасия
79	Амурская область
Максимальный потенциал — высокий риск (1C)	
-	
Средний потенциал — высокий риск (2C)	
-	
Пониженный потенциал — высокий риск (3C1)	
36	Республика Дагестан
68	Забайкальский край
Незначительный потенциал — высокий риск (3C2)	
31	Республика Калмыкия
38	Кабардино-Балкарская Республика
39	Карачаево-Черкесская Республика
40	Республика Северная Осетия - Алания
63	Республика Алтай
76	Камчатский край
80	Магаданская область
82	Еврейская авт.область
83	Чукотский авт.округ
Низкий потенциал — экстремальный риск (3D)	
37	Республика Ингушетия

Порядковый номер субъекта	Регион
41	Чеченская Республика
65	Республика Тыва

Более наглядно результаты продемонстрированы на рисунке 1, который демонстрирует, что более 40% всех регионов имеют средний для России уровень инвестиционной привлекательности (группа 3B1).

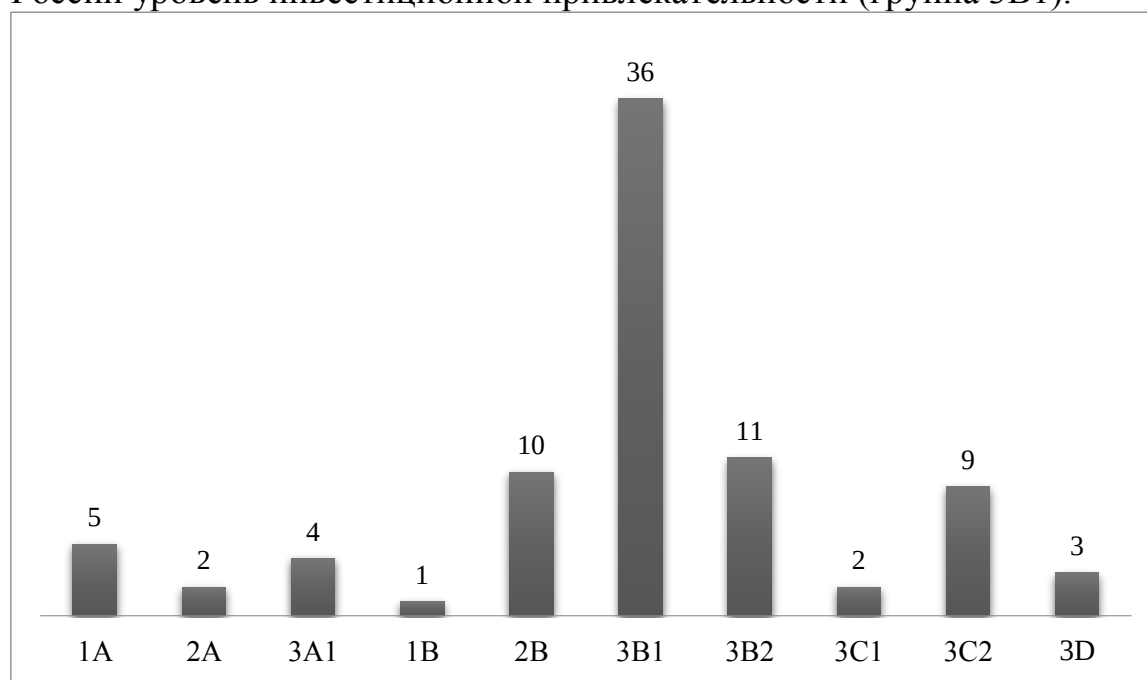


Рисунок 1. Количество регионов в группах рейтинга. [2]

Результаты рейтинга хорошо соотносятся с реальной картиной активности прямых иностранных инвесторов в 2012 году. 18 регионов, входящих в группы IC1, IC2 и IC3 рейтинга (категория «высокая ИП») в совокупности привлекли более 71% от общего притока прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в Россию без учета офшорных инвестиций, в то время как на долю 18 регионов, обладающих рейтингом IC7, IC8 и IC9 (категория «умеренная ИП») пришлось менее 1,8% от притока ПИИ в Россию. Соответственно, можно сделать вывод, что инвесторы ориентируются при выборе региона именно на показатели, включенные в методику НРА.

Вместе с тем, очевидно, что любой рейтинг ИП в значительной мере зависит от статистических данных, которые учитывают происходящие в регионе изменения с некоторым опозданием. Если руководство региона ведет активную деятельность по повышению инвестиционной привлекательности, то рано или поздно эти меры найдут отражение в статистике. Когда инвестор получает гарантии и убедительные доказательства того, что регион динамично развивается, он вполне может закрыть глаза на то место, которое регион занимает в текущем рейтинге привлекательности.

Особенности инвестиционной привлекательности Ярославской области

Все вышесказанное в полной мере относится к Ярославской области. Данные различных исследований и рейтингов это подтверждают. Так, Согласно The World Bank Group (исследование «Ведение бизнеса в 2012 году»), область по условиям ведения бизнеса занимала 8 место среди 30 обследованных субъектов РФ, в том числе впереди "обеих столиц". [4]

По данным инвестиционного портала Ярославской области [5], рейтинг области по основным категориям исследования следующий:

- Легкость регистрации предприятий — 7
- Легкость получения разрешений на строительство — 17
- Легкость подключения к системе электроснабжения — 6
- Легкость регистрации собственности — 16

Область входит в число регионов с высоким уровнем социально-экономического развития и качества жизни населения. По данным РИАрейтинга, в 2012 году регион находился на 36 месте. [6]

До глобальных обострений 2014 года констатировалось, что «по показателю инвестиционного потенциала Ярославская область находится на 36 месте. Величина ... потенциала учитывает местоположение региона, насыщенность территории производственными объектами, развитость инфраструктуры, наличие собственных финансовых, природных, трудовых и других ресурсов, потребительский спрос населения и еще ряд факторов». [5]

По уровню интегрального инвестиционного риска Ярославская область с 29-ого места в рейтинге 2010-2011 переместилась на 22 место в 2013 году. В области проводится системная работа по оказанию всесторонней поддержки при реализации инвестиционных и инновационных проектов. Инвесторам вне зависимости от организационно-правовых форм и форм собственности предоставляется режим инвестиционного благоприятствования при реализации ими проектов на территории региона.

По данным Ярославльстата, общий объем иностранных инвестиций, поступивших в нефинансовый сектор Ярославской области в 2013 г., составил 274,2 млн. долл. США. (в 2012 г. - 464,5 млн. долл. США). В экономику области поступили инвестиции из 45 стран. Основными странами-инвесторами, на долю которых приходилось 93,2% всех вложений, являлись Сингапур, Виргинские острова, Дания, Кипр, Германия, Китай и Нидерланды. [8]

Ярославская область в декабре 2010 года одной из первых в стране приняла региональный закон о ГЧП, создав базу для разработки ряда крупных проектов. Государственной поддержкой инвестиционных проектов пользуются 23 инвестпроекта с общим объемом вложений более 38 млрд. руб. Объем господдержки в 2013 году достиг 392,6 млн. руб. [1] [10]

Ведется системная работа по обеспечению максимально благоприятного инвестиционного климата в рамках областной целевой

программы «Стимулирование инвестиционной деятельности на 2012-2014 годы». В частности, была провозглашена линия на внедрение централизованно разработанного Стандарта деятельности органов исполнительной власти по обеспечению благоприятного инвестиционного климата (Далее: Стандарт), область вошла в число пилотных регионов по внедрению Стандарта. [9] В 2013 году получено положительное заключение экспертной группы по мониторингу и апробации Стандарта, и он вступил в силу. Утверждена инвестиционная декларация, запущен инвестиционный портал региона, сформирована открытая база данных инвестиционных объектов и объектов инфраструктуры.

Анализ рисков инвестирования в Ярославскую область

После кризиса 2008-2009 гг. до 2013 года включительно ситуация с условиями и рисками инвестирования в Ярославскую область развивалась благоприятно, что нашло свое отражение в соответствующих рейтингах.

В ноябре 2012 года международное рейтинговое агентство «Fitch Ratings» изменило прогноз по долгосрочным рейтингам Ярославской области со «Стабильного» на «Позитивный». Долгосрочные рейтинги дефолта эмитента (РДЭ) в иностранной и национальной валюте были подтверждены на уровне «ВВ». Краткосрочный рейтинг региона в иностранной валюте - «В». Долгосрочный рейтинг по национальной шкале: «АА-(rus)». [11]

На заседании Ярославской областной Думы 29 апреля 2014 года губернатор С.Ястребов выступил с отчетом об итогах работы Правительства области за 2013 год. [1] В отчете отмечено, что с рядом отечественных и зарубежных компаний, заинтересованных в реализации инвестиционных проектов, в 2013 году подписаны перспективные соглашения, рапортуется о развитии технопарков, перечисляются инвестпроекты, стартовавшие на территории области в минувшем году: ввод нового завода итальянской «Prysmian Group» по производству высоковольтного кабеля и строительство заводов «Русские газовые турбины» совместно с «Дженерал Электрик» под Рыбинском, фармацевтического предприятия – филиала «ТЕВА» в Ярославле и завода «Фармославль», инновационного центра обработки данных и обслуживания – филиала ОАО «Вымпелком», Тутаевской ПГУ-ТЭС-52, туристические проекты «Золотое кольцо» и «Ярославское взморье».

Как отметил губернатор, по предварительным итогам 2013 г. инвестиционная деятельность принесла 937,6 млн. рублей в областной бюджет. Более того, он отметил, что работа по улучшению инвестиционного климата позволила снивелировать для области общероссийские тенденции снижения промышленного производства: региональный валовый продукт увеличился на 2,3%, то есть существенно выше, чем в среднем по России. [1]

Однако СМИ со ссылкой на иной документ, подготовленный Министерством регионального развития РФ и Госкомстатом, подвергли ситуацию в области серьезной критике. Во-первых, тревожит динамика

инвестиций. В 2013 году по сравнению с предшествующим объем привлеченных средств сократился с 74,87 млрд. до 67,27 млрд. руб., то есть составил всего 89,85%. Таким образом, если верить источнику, по привлечению капитала Ярославская область в 2013 г. "провалилась" более чем на 10 процентов, а в целом по России опустилась на 63-е место. Жители региона стали беднее на 6,09% – именно настолько по сравнению с 2012 г. снизились реальные доходы населения, по которым область занимает 10-е место в ЦФО – и лишь 61-е по России, несмотря на меры социальной поддержки во исполнение майских указов Президента В.В.Путина в сумме около 4,75 млрд. руб. [12]

Это сопровождалось резким падением активности малого и среднего бизнеса: оборот продукции, произведенной малыми предприятиями и индивидуальными предпринимателями, снизился за год на 12,87% – с 329,71 млрд. руб. в 2012г. до 287,29 млрд. в 2013 году. По этому показателю область заняла 83-е место, то есть одно из последних в стране. Также отмечалась тревожащая тенденция, характеризующая возрастание региональных финансовых рисков - увеличение объема государственного долга области, который на начало 2013 года составлял 15,88 млрд. рублей, к началу 2014 приблизился к 20 миллиардам. Большая величина этого долга, если верить источнику, была только у четырех субъектов Центрального федерального округа – Московской – 97,93 млрд., Белгородской – 34,77 млрд., Тверской – 21,59 млрд. и Рязанской областей – 21,01 млрд. рублей. [12]

И хотя 25 апреля 2014 года Fitch Ratings подтвердило рейтинги Ярославской области, в частности, долгосрочные РДЭ в иностранной и национальной валюте на уровне «BB», [1] краткосрочный РДЭ в иностранной валюте «B» и национальный долгосрочный рейтинг региона на уровне «AA-(rus)», - однако прогноз вернулся к «Стабильному», и сохранение оценок по сути было неким авансом в расчете на исправление ситуации в области.

Подтверждение рейтингов отражало ожидания Fitch касательно операционного баланса региона в 2014 году, в частности, его восстановления до уровня, достаточного для покрытия процентных платежей. Надежда на стабилизацию и выправление ситуации имела под собой некоторые основания. К примеру, регион в течение 2014 года должен был погасить порядка 30% суммарного долга, то есть около 6,8 млрд. руб. Вместе с тем, Fitch полагал, что в 2014 г. у области не должно быть проблем с рефинансированием долговых обязательств, поскольку данный риск сглаживался как новыми займами у госказны, так и безотзывными кредитными линиями от коммерческих банков на сумму свыше 4 млрд. руб. В первой половине 2014 г. регион не только успешно погашал обязательства (так, 15.04.2014 по одному из выпусков внутренних облигаций - на 2 млрд. руб.), но и в течение года собирался выпустить внутренние облигации на 7

млрд. руб. со сроком обращения в 7 лет, чтобы сгладить структуру областной задолженности по срокам погашения. Судя по росту общей суммы долга, правительству области это удалось (очевидно, в последний раз, исходя из ситуации в стране). Fitch также на уровнях «BB» и «AA-(rus)» подтвердило рейтинги приоритетных необеспеченных облигаций региона на сумму порядка 8 млрд. руб. [13]

В качестве общего вывода отметим, что на первый взгляд неоправданно оптимистичный прогноз рейтинговых агентств вряд ли стоит рассматривать как свидетельство их недостаточной гибкости и оперативности или неполной осведомленности привлекаемых к анализу экспертов, а скорее - как отражение некоторой консервативности агентств и, возможно - опасений не способствовать ухудшению ситуации собственными действиями.

Соответственно, при "столкновении с действительностью" прогнозы рейтинговых агентств, которые еще совсем недавно рассчитывали на возобладание положительных тенденций в развитии экономики ряда регионов России, неизбежно подвергаются вынужденной корректировке. Так, "Fitch Ratings" в уже упомянутом выше прогнозе полагало, что раз в 2013 г. темпы роста экономики региона составили 2,3% (то есть лучше, чем общероссийский показатель в 1,3%), то в 2014-2016 годах могут сохраниться пусть и такие умеренные темпы среднегодового прироста в пределах 2-3%. Также предполагалось, что соотношение дефицита областного бюджета к доходной части снизится с 13,3% в 2013 г. до 8% в 2014. Это имеет существенное значение для поддержания рейтинга, поскольку превышение указанного показателя свыше уровня 10% приведет к понижению рейтинга. По ожиданию агентства, рост прямого риска (по классификации Fitch: прямой долг плюс прочая задолженность) не прекратится, но темпы замедлятся, и в итоге уровень не превысит 60% от текущих доходов (в 2013 г. прямой риск достиг 22 млрд. руб., т.е. 47% от текущих доходов). По срокам погашения показатель прямого риска в связи с получением долгосрочных кредитов из федерального бюджета увеличился до 2032 г. [13]

Однако 2014 год только подтвердил и усилил тревожную тенденцию: данные на 1 октября показали, что ярославская задолженность превысила 27 млрд. руб. [14] Следовательно, можно сделать вывод, что ситуация в области развивается по классической "пирамидной" схеме: старые долги погашаются из новых заимствований, а платежи за только увеличивают его общий размер. На обслуживание долга ушло в 2013 году почти 1,5 млрд. рублей, при этом так называемая «цена госдолга» составила 9,36%. [15]

Анализ рисков, обуславливающих инвестиционную привлекательность (или наоборот) любого региона невозможен без оценки **влияния макроэкономической ситуации**. Финансовые потрясения 2008-2009 гг. и европейский кризис последних лет затронули и экономику России, однако в силу не столь глубокой вовлеченности в мировую финансовую систему и в

первую очередь из-за наличия ресурсной базы, которая устояла в тот период - темпы роста российского ВВП не снизились так, как в других крупнейших странах мира.

С 2012 года для российской экономики характерна ситуация, в которой доминирующей тенденцией является снижение всех видов спроса: как инвестиционного, так и потребительского. Существенно ниже стали темпы прироста производства в промышленности и строительстве, общего объема инвестиций, а также розничного товарооборота, что привело к замедлению темпов роста ВВП с 4,3% в 2011 г. до 3,4% в 2012 г. и 1,3% в 2013 году. Недавние прогнозы Минэкономразвития (МЭР) о сохранении роста ВВП на стабильном уровне 3-4% в период до 2024 г. - полностью провалились. По данным Росстата, российская экономика в 2013 г. выросла всего на 1,3%, что в три раза ниже уровня 2012 года и прогнозов того же МЭР. [16]

Можно утверждать, косвенное и непосредственное воздействие мировых циклов, но и глобальной финансовой турбулентности в целом - будет и в дальнейшем немаловажным фактором развития российской экономики. 2014 год показал, а последующие, к сожалению, скорее всего подтвердят, что в результате исчерпания профицита счета текущих операций повысилась зависимость российского платежного баланса и всей системы финансов страны от динамики внешних потоков капиталов и возможных возмущений на мировых финансовых рынках. По итогам 2014 года можно сделать вывод, что в России корреляция общеэкономической ситуации в целом, и инвестиций, в частности, - с зависимостью от внешних факторов оказалась не менее глубокой, чем в странах так называемого "третьего мира".

Оценка министра финансов РФ А.Силуанова о возможном суммарном объеме потерь от падения цен на нефть в 2014 году и от внешних санкций в 1 трлн. руб. (что соответствует более чем 7% доходной российского бюджета) еще раз подтверждает однозначный вывод о том, что устойчивое развитие не может опираться на внешние факторы, в том числе на приток иностранных инвестиций.

Особая неопределенность связана с *уровнем инфляции*, который, естественно, определяется состоянием платежного баланса, стабильностью доходов от российского экспорта и, в конечном итоге, общеэкономическим положением в стране. Темпы роста потребительских цен, которые государственными органами и российскими СМИ представляются как инфляция, составили в 2013 году 6,5%, тогда как в Евросоюзе была зафиксирована инфляция в 1% [17] (а осенью 2014 года ряд европейских стран заявил о наступлении тревожащей их дефляции: статистика зафиксировала снижение уровня цен). Свой "вклад" в российский показатель внесли, в том числе, вступившие в силу изменения акцизов. По итогам 2014 г. ЦБ РФ заявлял о желании уложиться в целевой интервал 5-6%, однако уже к ноябрю руководители ведущих ведомств стали оперировать цифрами

порядка 8%, а трезво мыслящие экономисты заявили о "достижении" двузначного показателя.

Однако рискнем высказать предположение, что и статистические данные о так называемой инфляции не отражают реальную динамику потребительских цен, в то время как само понятие инфляции все же предполагает снижение покупательной способности, оцениваемое по ряду репрезентативных показателей. Так, достаточно символичным выглядит даже формальное обесценение рубля по отношению к таким традиционно резервным валютам как доллар (7,7% за 2013 год) и евро (11,3%). Еще более катастрофическим стало падение рубля осенью 2014 года - более чем на 25%.

С учетом того, что и сами ведущие валюты мира теряют покупательную способность, и что ЦБ РФ пытался искусственно сдержать снижение курса отечественной валюты, то рубль обесценивается в экономическом смысле в гораздо большей степени, чем это утверждает официальная статистика. Соответственно, с высокой долей вероятности можно предположить, что расчетные показатели доходности по любому инвестиционному проекту будут существенно расходиться с реально полученными по факту (причем не в пользу последних), в том числе за счет отклонения инфляционной составляющей ставки дисконтирования.

В-третьих, как показала практика последних двух с небольшими десятилетий - а 2013-2014 годы это только подтвердили - инвестиционные риски российских регионов в значительной степени обусловлены **нестабильной, иногда непоследовательной политикой**, в том числе в области законотворчества. Не только в России, но и, например, в Китае декларации об ускорении развития, не подкрепленные реальными инвестиционными мерами, подталкивают руководителей областей и отраслей к конъюнктурным мерам, махинациям со статистикой и т.п. Пользуясь этим, критики центральной власти выдвигают обвинения в отсутствии реальной долгосрочной стратегии развития и следовании конъюнктурным политическим целям. Так, обязательные для выполнения в регионах указы и распоряжения "сверху", требующие, к примеру, увеличения статей расходов на социальные цели без расширения возможностей их возмещения, напрямую приводят к снижению инвестиционных возможностей на уровне субъектов Федерации.

К сожалению, надежды, что уроки предыдущих лет будут учтены - не сбылись. Первой реакцией российских и региональных властей на ухудшение ситуации с доходной частью бюджетов стало стремление повысить налоговую нагрузку на мелкий и средний бизнес, который и обеспечивает большую часть региональных и муниципальных поступлений. Практика уже неоднократно демонстрировала не просто нерезультативность, а обратный эффект от подобных мер (достаточно вспомнить введение и отмену налога с оборота, который депутаты текущего созыва российской

Госдумы, не учитывая опыт предшественников, чуть не реанимировали в 2014 году).

Республика Крым как новый объект инвестиционного анализа

Для нового субъекта Российской Федерации - Республики Крым с вхождением в состав России появилась новая реальность, связанная как с неизбежным перенесением на ее территорию российских практик, в том числе в сфере госуправления, так и с потенциальной возможностью от этих практик хотя бы несколько дистанцироваться, реализовав идею создания особой экономической зоны. Пока ситуация находится на стартовом этапе, представляет интерес сопоставление инвестиционного климата Крыма и уже проанализированной Ярославской области. С учетом почти исчерпанной инвестиционной динамики Ярославля и возможного потенциала полуострова, данный сопоставительный анализ дополнительно любопытен из фокуса их положения в рейтинге инвестиционной привлекательности регионов: один находится в наиболее многочисленной группе из середины списка, в то время как другой - в аналогичной группе ближе к концу.

События в связи с принятием Крыма в состав РФ нашли отражение и в инвестиционном рейтинге и шире - сказались на инвестиционном климате нашей страны в целом. Так, 20 марта 2014 года Standard & Poor's изменила прогноз по суверенному рейтингу России, понизив его до «негативного». Долгосрочный рейтинг страны в иностранной валюте оказался на уровне BBB, рублевый – на уровне BBB+. По заявлениям агентства, ухудшение прогноза – результат растущих геополитических и экономических рисков. Санкции США и Евросоюза в отношении России «могут привести к существенным экономическим и финансовым последствиям» для кредитоспособности России. Standard & Poor's оценило отток капитала из страны в I квартале 2014 года в районе 60 млрд. долларов, что сравнимо с цифрой за весь 2013 год. [3] 26 апреля 2014 г. агентство «срезало» кредитный рейтинг России, поставив его на уровень BBB-. Как известно, это наиболее низкий рейтинг в инвестиционной категории, до перехода его в спекулятивную.

На этой волне другие рейтинговые агентства, такие, как Moody's и Fitch тоже приняли соответствующие меры: первое поставило на пересмотр суверенный кредитный рейтинг России с возможностью понижения, второе изменило на «негативный» прогноз по рейтингу. По сообщению Moody's, причиной тому также стал конфликт вокруг Украины, ухудшающий инвестиционный климат России. Вместе с тем, необходимо оценить новый субъект Российской Федерации - Республику Крым с точки зрения стандартных критериев инвестиционной привлекательности. Крым в соответствующий рейтинг агентства «Эксперт РА» вошел в группу 3B1 с пониженным потенциалом и умеренным уровнем рисков для частных предпринимателей (уровень Владимирской и Астраханской областей,

Ставропольского края). Это самая многочисленная группа субъектов федерации в рейтинге.

Наибольший инвестиционный потенциал Республики Крым – сфера туризма.[3] По нему регион находится в первой пятерке в России, а по числу мест размещения – второе и пятое место – по количеству размещенных туристов. Реальные показатели, по оценкам, – существенно выше. Как считает «Эксперт РА», порядка 78% всего бизнеса по размещению и обслуживанию туристов находится «в тени», что в перспективе обусловит или новые точки роста социальной напряженности, или значительные недополучения возможных доходов бюджета. Основными направлениями развития этого сектора экономики представляются, во-первых, привлечение крупных российских и зарубежных (например, китайских) гостиничных операторов на территорию полуострова и предоставление льготных условий для легального ведения бизнеса в рамках особой экономической зоны малыми туристическими компаниями и индивидуальными предпринимателями.

Вторым по значению с точки зрения инвестиционного потенциала представляется инфраструктурный кластер. В будущем возможно участие предпринимателей из России или Китая в развитии системы транспорта и логистики. В настоящее время для предпринимателей из-за угрозы санкций риски участия в развитии этой сферы хозяйства слишком высоки. В целом Крым обладает не столь существенным экспортным потенциалом, причем значительно уменьшившимся из-за почти полного прекращения экономических связей с Украиной. Кроме того, импортный потенциал еще меньше по объему. По потребительскому потенциалу регион находится в пятом десятке российских субъектов, а текущие потребности страны в транспортном обслуживании импорта на южном направлении в основном удовлетворяются через крупнейший на Черном море порт Новороссийск.

Крым по производственному потенциалу также занимает одно из предпоследних мест среди российских регионов (в конце шестого десятка на уровне Астраханской и Костромской областей). Основа обрабатывающей промышленности – пищевой сектор, который в совокупности с сельским хозяйством может быть отнесен к наиболее перспективным направлениям развития полуострова. Уровень производственного потребления в пищевой продукции в целом коррелирует с притоком и оттоком туристов, поэтому комплексное развитие туризма и переработки сельхозпродукции может дать значимый мультипликативный эффект. Кроме того, потенциал развития отрасли повысился после вхождения в состав России за счет расширения рынков сбыта для производителей полуострова. В частности, уже сегодня вырос объем экспорта алкогольной продукции из Крыма на территорию России.

Отдельным фактором, способным оказать позитивное влияние на ситуацию с инвестированием в производственную и инфраструктурную

сферу полуострова, может стать привлечение китайских инвесторов и использование китайского менеджмента, в первую очередь в плане адаптации к крымским условиям опыта организации особых (свободных) экономических зон. В случае создания на территории Крыма ОЭЗ целесообразно максимально использовать российские наработки по созданию "налоговой гавани" и особых условий администрирования в подмосковном Сколково.

По мнению некоторых исследователей, дополнительным фактором привлечения инвесторов в Республику Крым могла бы стать дешевая рабочая сила. Однако, исходя из общей линии российского федерального центра на относительное выравнивание и в целом - повышение оплаты труда, в первую очередь в бюджетном секторе, значение этого фактора будет исчерпано в ближайшем будущем. Более того, с учетом возрастной структуры населения (молодых рабочих рук просто мало), этот аспект вряд ли может оказать существенное влияние на инвестиционный процесс на полуострове.

По показателям криминального и социального рисков Крым находится на одном из последних мест (в восьмом десятке федеральных субъектов). Социальный риск является для полуострова следующим по значимости после финансового, что, во-первых, обусловлено высокой долей пенсионеров (28,5%) и соответственно - уровнем нагрузки на трудоспособное население, а во-вторых – угрозой социальной напряженности на почве конфликтов на почве межэтнических противоречий, зачастую подогреваемых извне.

Наиболее благоприятный показатель по группам рисков – экологический риск, самый низкий среди регионов РФ благодаря значительной экологической емкости окружающих водных бассейнов, но в первую очередь - из-за отсутствия тяжелой промышленности, особенно перерабатывающей, что обуславливает общий небольшой уровень загрязнений территории.

В обобщенном виде преимущества и недостатки инвестиционного климата Крыма отображены в SWOT-анализе, представленном в таблице 3.

Таблица 3. SWOT-анализ инвестиционной привлекательности Республики Крым. [2]

Сильные стороны	Слабые стороны
1. Особое геополитическое значение; 2. Существенный природно - рекреационный и культурно-исторический потенциал для развития туристического бизнеса; 3. Благоприятные природно - климатические условия для развития АПК, в особенности виноградарства и виноделия; 4. Наличие потенциала для развития портового хозяйства и транспортно-логистической сферы; 5. Относительно дешевая рабочая сила; 6. Потенциал для развития судостроения, портового хозяйства, ремонта судов; 7. Наличие пока не используемых ресурсов полезных ископаемых (в т.ч. газовых на шельфе).	1. Территориальная оторванность от основной части страны, что играет особую роль в условиях внешней нестабильной политической ситуации; 2. Необеспеченность территории по источникам, энергии, воде, газу в условиях внешнеполитической и экономической изоляции; 3. Более высокий, чем в других регионах РФ, уровень нагрузки на трудоспособное население; 4. Возможные конфликты на межнациональной почве; 5. Неразвитость институтов привлечения инвесторов, в том числе зарубежных.
Возможности	Угрозы
1. Повышенное внимание со стороны российского центра, планы по существенным инвестициям в экономику полуострова 2. Большой российский рынок сбыта для производимой в регионе товаров, особенно для продукции сельского хозяйства 3. Потенциал для увеличения более "денежного" туристского потока из России	1. Обострение внешнеэкономической ситуации, блокада экономических контактов со стороны Украины (прекращение поставок воды, угля, электроэнергии, потребительских и производственных товаров); 2. Возможность вооруженного конфликта 3. Перспективы сокращения российских инвестиций (государственных - из-за бюджетного дефицита, частных - из-за санкций Запада)

Как было заявлено до экономического обострения осени 2014 года, за первые два-три года "российской власти" только в инфраструктуру полуострова планировалось вложить до 250 млрд. рублей государственных и связанных с ними инвестиций, что соответствует совокупному объему вложений в весь Крым за последние пять лет украинской власти. Основные направления – обеспечение энергетического самообеспечения, строительство моста или канала через Керченский пролив, а также вложения в развитие военно-морской базы. Все эти инвестиции не дадут прямой

бюджетной отдачи в ближайшие несколько лет. При этом доходы региона в связи с переходом на российскую систему налогообложения сократятся.

Соответственно, можно сделать вывод, что для Крыма, так же, как и для Ярославской области, единственно возможным и надежным источником инвестирования остаются централизованно перераспределяемые средства, как в виде прямых инвестиций, так и на заемной основе. Причем под жестким контролем, как государственным, так и общественным, насколько это возможно в нынешней ситуации.

Второй вывод связан с многообразием конкретных ситуаций в России и очевидной недостаточностью рейтинговых методик. Так, привязанность инвесторов к Москве и близлежащим городам и областям не исключает того факта, что у любого региона, вне зависимости от положения в рейтинге, есть свои инвестиционные преимущества. Инвестиционный климат огромной страны складывается из инвестиционного климата ее регионов, при этом для таких субъектов, как Ярославская область, достаточно очевидно прослеживается зависимость инвестиционной привлекательности от близости Москвы, а для других, наоборот, удаленность от центра и обусловленная этим малоосвоенность (или геополитически обусловленная отсталость, как в Крыму) открывают дополнительные перспективы. При этом, несмотря на абсолютно разные географические, природные, экономические, социальные условия, оба региона имеют свои инвестиционные преимущества, которые, при грамотном их развитии, сумеют не только улучшить инвестиционный климат в субъектах, но и вывести их на новый уровень.

Важнейшей стратегической задачей российского руководства является выравнивание инвестиционной привлекательности регионов и приближение их по этому показателю к уровню Москвы и Санкт-Петербурга. Крым, несмотря на отсутствие крупных запасов полезных ископаемых, обладает в силу расположения региона огромным экономическим потенциалом. Для его реализации создаются уже упомянутые выше механизмы и должны быть задействованы уже имеющиеся.

Ставший обязательным для внедрения всеми федеральными субъектами страны Региональный инвестиционный стандарт может быть особо полезным для Крыма в первую очередь не в плане детально прописанных в Стандарте по сути бюрократических процедур, а в тех аспектах, где полуостров существенно отстал от остальных регионов России. В первую очередь, это требование развития доступной инфраструктуры для размещения производственных и иных объектов инвесторов, в том числе создание промышленных и технологических парков. Очень важным представляется такое требование, касающееся системы образования, как формирование новых механизмов профессиональной подготовки и переподготовки по специальностям, соответствующим инвестиционной

стратегии региона и потребностям инвесторов, проведение обучения с целью повышения компетентности сотрудников, работающих с инвесторами.

Кажущееся не столь значимым - но для Крыма как для туристической территории существенное - требование создание специального двуязычного интернет-портала, посвященный инвестиционной деятельности в регионе, может и должно быть трансформировано в реальности в создание портала многоязычного, с обязательным присутствием варианта не только на татарском и украинском, но и на турецком языке, а как максимально желательное - на всех официальных языках ООН (с учетом развития внешнеполитической ситуации обязательно - на китайском).

Комплекс мер по реализации в Крыму Регионального инвестиционного стандарта, созданию и пропаганде интернет-портала в предлагаемом "расширенном формате" позволит не только потенциальным инвесторам, но и широким массам населения европейских и других стран, имеющим одностороннюю и зачастую искаженную информацию, узнать о реальных условиях жизни и инвестиционной деятельности в Крыму.

При всех различиях между анализируемыми субъектами Российской Федерации: Ярославской областью и Республикой Крым - как объектами для инвестирования, можно отметить их общность, которая связана с общей исторической судьбой в рамках современной России.

Если до последнего года российские регионы, казалось, не имели оснований включать в число финансовых рисков те, что хотя бы отдаленно связаны с изменением политической ситуации, то за 2014 г. неопределенность, связанная с геополитическими и просто политическими факторами - резко возросла. Угрозы, связанные с перспективами внутриполитического развития, сменились внешнеполитическим противостоянием, связанным с оттоком внешних вложений или их замораживанием и перераспределением внутренних финансовых потоков в стране на цели, далекие от инвестиций. Россия остается страной с высокими геополитическими рисками, которые стали ключевым ограничивающим инвестиционным фактором.

До недавнего времени стабильно высокие цены на нефть и, как следствие, небывалые золотовалютные резервы, определяли финансовую стабильность, то есть высокие цены на энергоносители компенсировали отсутствие политической определенности и реалистического, продуманного стратегического курса развития экономики в стране. Настало время изменения курса "сверху" для перехода от "распределительной модели" (в рамках формирования бюджета) к реально инвестиционной во избежание и в упреждение попыток сделать это "снизу" по крайне нежелательному сценарию.

Использованные источники:

1. Доклад губернатора Ярославской области Сергея Ястребова на заседании Ярославской областной Думы об итогах деятельности областного

Правительства за 2013 год, 29 апреля 2014 г. -
<http://cfo.gov.ru/press/reports/12121>

2. Официальный сайт рейтингового агентства ЭКСПЕРТ РА:
<http://raexpert.ru/>.

3. Официальный сайт Standard & Poor's: <http://www.standardandpoors.com/>.

4. <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/russia/sub/yaroslavl/>

5. <http://yarinvestportal.ru/>

6. http://vid1.rian.ru/ig/ratings/rating_regions_2013.pdf

7. www.ra-national.ru

8. <http://yarnovosti.com/rus/news/region/economy/investicii-yar>

9. investrb.ru/standart/ST_PwC_ready_3.1.pdf;

10. yarregion.ru/depts/der/Pages/инвестиции/asi.aspx

11. <http://76.ru/text/news/602562.html>

12. http://yarnovosti.com/rus/articles/ob_ekonomicheskikh_pokazatelyah_regiona

13. <http://www.k-agent.ru/?mod=ns&id=204120>

14. <http://76.ru/text/news/853405.html>

15. http://yarnovosti.com/rus/articles/ob_ekonomicheskikh_pokazatelyah_regiona

16. <http://ria.ru/economy/20140131/992423531.html>

17. <http://ria.ru/economy/20140129/992010100.html#ixzz318m6ZtUn>

Нургалиева Д.И.

студент 4 го курса

Минеева В.М., к.э.н.

доцент

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ

Шаринова В.В., к.э.н.

доцент

ФГБОУ ВПО УГУЭС

Россия, г. Уфа

ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ С ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Аннотация: В данной статье мы рассматриваем две системы налогообложения индивидуального предпринимателя это общий режим и специальный режим. Изучив систему налогообложения, пришли к выводу, что наиболее предпочтительной системой налогообложения является специальный налоговый режим, так как он дает массу преимуществ индивидуальному предпринимателю для осуществления своей деятельности.

Ключевые слова: Оптимизация налогообложения, общий режим, специальный режим, единый налог на вмененный доход, упрощенная система налогообложения, единый сельскохозяйственный налог, соглашение о разделе продукции, патентная система.

Начиная предпринимательскую деятельность, каждый человек сталкивается с важной проблемой – необходимостью платить государству налоги. И налоговая система в нашей стране устроена таким образом, что после выплаты всех налогов количество прибыли может сводиться к нулю. Поэтому и стараются предприниматели максимально сократить налоговые выплаты, зачастую используя для этого не совсем законные способы – а это может привести к довольно серьезным последствиям. При этом многие руководители предприятий даже не догадываются о том, что снизить налоговое бремя можно и вполне законными способами, используя те возможности, которые дает налоговое законодательство, то есть за счет оптимизации налогообложения.

Таким образом, сложившаяся на сегодняшний день экономическая ситуация подталкивает индивидуальных предпринимателей к постоянному поиску способов оптимизации налогообложения.

Исходя из выше перечисленного в своей научной работе мы рассматриваем только законные пути оптимизации налогообложения, которые возможны благодаря нормам действующего налогового законодательства.

Оптимизация налогообложения – это система различных схем и методик, позволяющая выбрать оптимальное решение для конкретного случая хозяйственной деятельности организации.

Иными словами оптимизация налогообложения – это поиск наилучших путей, позволяющих сэкономить на налогах.

В законодательстве Российской Федерации отсутствует понятие «оптимизация налогообложения». Действительно, ни одна из статей Налогового Кодекса РФ не содержит ни определения налоговой оптимизации и налогового планирования, ни указания на законность данных действий налогоплательщика [3].

Законодательством не предусмотрены правила, которые бы устанавливали пределы дозволенного при оптимизации налогообложения, что дает основание некоторым налогоплательщикам делать вывод: все, что Налоговым кодексом Российской Федерации не запрещено – разрешено. Но судебная практика не подтверждает данную позицию.

Государство должно признать неизбежность оптимизации налогообложения как социально-экономического явления и осуществлять его регулирование в рамках законодательства.

Такое же мнение высказывает ученый-экономист Л. В. Попова [2].

Налоговым законодательством предусмотрены несколько систем налогообложения индивидуального предпринимателя [1]:

- общий режим налогообложения
- специальный режим.

Индивидуальный предприниматель, в зависимости от выбранного вида деятельности и системы налогообложения может, быть освобожден от уплаты многих налогов и уменьшать налоговую нагрузку на предприятия.

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. В поисках методики основная идея состоит в том, чтобы сделать показатель налоговой нагрузки универсальным показателем, позволяющим сравнивать уровень налогообложения в разных отраслях народного хозяйства [5].

Регистрируясь в качестве налогоплательщика, индивидуальный предприниматель сталкивается с проблемой – какой режим налогообложения выбрать общий или специальный.

Общая система налогообложения является налоговым режимом «по умолчанию» - его обязаны применять все юридические лица и индивидуальные предприниматели, осуществляющие виды деятельности, не облагаемые единым налогом на вмененный доход (ЕНВД), и не представившие в налоговый орган заявление о намерении использовать специальный налоговый режим - упрощенную систему налогообложения (УСН) или систему налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог) (ЕСХН). Также общую систему налогообложения обязаны применять все предприятия, годовой доход которых превысил 64 миллиона 20 тысяч рублей в связи с тем, что превышение данной суммы дохода является критерием, в соответствии с которым налогоплательщик лишается права использовать УСН.

Специальные налоговые режимы представляют собой отличный от общеустановленных правил порядок исчисления и уплаты налогов и сборов. Условия применения специальных налоговых режимов определяются налоговым законодательством.

Применение специальных режимов налогообложения организациями и индивидуальными предпринимателями предусматривает их освобождение от обязанности по уплате налога на прибыль организаций, налога на имущество организаций. Индивидуальные предприниматели, применяющие специальные режимы налогообложения, не признаются налогоплательщиками налога на добавленную стоимость, за исключением налога на добавленную стоимость, подлежащего уплате при ввозе товаров на территорию Российской Федерации и иные территории, находящиеся под ее юрисдикцией. Иные налоги уплачиваются организациями и индивидуальными предпринимателями, применяющими специальные режимы налогообложения, в соответствии с законодательством о налогах и сборах.

С 1 января 2014 года в Налоговый кодекс РФ был внесен ряд изменений, коснувшихся специальных режимов [1]. К ним относятся следующие меры:

1. В отношении УСН общие изменения состоят в том, что в отношении налогоплательщиков установлен единый предельный размер дохода, превысив который, плательщик налогов лишается права использовать «упрощёнку». Эта сумма составляет 64 млн 20 тыс рублей. Ещё одна новая норма состоит в том, что УСН не может применяться микро финансовыми организациями;

2. Изменения коснулись и ЕНВД: здесь теперь действует одно, но важное правило – начиная с 2014 года в отношении предпринимателей, уплачивающих этот налог, вводится новый параметр. Это так называемый коэффициент-дефлятор в размере 1,672;

3. ПСН в текущем году также претерпела изменения. Согласно им, в стране установлен минимальный размер дохода, возможного для получения – эта сумма составляет 106,7 тыс;

4. Наконец, ещё два нововведения коснулись ЕСХН.

Во-первых, налоговое законодательство отменило нормирование расходов, выделяемых на питание экипажей речного и морского транспорта, функционирующего в интересах ЕСХН.

Во-вторых, в перечень материальных расходов (опять же, в интересах ЕСХН) теперь вместо стоимости лекарств входит стоимость ветеринарных средств [1].

Выбор «правильной» налоговой системы – один из самых главных шагов при оптимизации налогообложения. Самым популярным вариантом является специальный режим.

На сегодняшний день Налоговым кодексом Российской Федерации предусмотрены следующие специальные налоговые режимы [1]: система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог), упрощенная система налогообложения, система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности, система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции, патентная система налогообложения.

Единый сельскохозяйственный налог – является разновидностью единого налога при упрощенной системе налогообложения, так как он заменяет налог на добавленную стоимость, а также налог на прибыль. Иные налоговые платежи кроме данного налога для его плательщика не предусмотрены. Согласно действующему законодательству, переход на ЕСХН возможен только для тех предпринимателей, в доходах которых не менее семидесяти процентов занимают доходы от сельскохозяйственного производства. Применение данного налогового режима носит добровольный характер и предприниматель вправе сам определить возможность использование его для себя.

Переход на уплату единого сельскохозяйственного налога индивидуальными предпринимателями предусматривает замену уплаты налога на доходы физических лиц (в отношении доходов, полученных от осуществления предпринимательской деятельности), НДС (за исключением НДС подлежащего уплате в соответствии с Налоговым Кодексом РФ и Трудовым Кодексом РФ при ввозе товаров на таможенную территорию РФ [1].

Распространенным вариантом является применение упрощенной системы налогообложения, но при переходе на УСН индивидуальный предприниматель должен ответственно подойти к выбору объекта обложения. В рамках упрощенной системы налогообложения действуют два объекта «доходы» и «доходы за вычетом расходов», так как от этого будет зависеть его налогообложение.

Объектом налогообложения здесь могут являться доходы, полученные в ходе ведения предпринимательской деятельности.

Объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов, налоговая ставка устанавливается в размере 15 процентов. Законами субъектов Российской Федерации могут быть установлены дифференцированные налоговые ставки в пределах от 5 до 15 процентов в зависимости от категорий налогоплательщиков [1].

Единый налог на вмененный доход - специальный налоговый режим заранее устанавливается (вменяется) определенный предполагаемый доход от определенных (соответственно) налоговый орган заранее сам рассчитывает налог от этого вида деятельности налогоплательщик обязан заранее уплатить.

Объектом налогообложения при применении ЕНДВ является не фактически полученный доход от деятельности, а вмененный доход налогоплательщика.

Согласно Налоговому кодексу вмененный доход является потенциально возможный доход налогоплательщика единого налога, рассчитываемый с учетом совокупности условий, непосредственно влияющих на получение указанного дохода, и используемый для расчета величины единого налога по установленной ставке [1].

В отличие от упрощенной системы налогообложения система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности имеет принудительный (вмененный) характер.

Система налогообложения в виде соглашения о разделе продукции регулируется главой (СРП) 26.4 НК РФ.

Соглашение о разделе продукции – это договор, в соответствии с которым РФ предоставляет субъекту предпринимательской деятельности (инвестору) на возмездной основе и на определенный срок исключительные права на поиски, разведку, добычу минерального сырья на участке недр, указанном в соглашении и на ведение связанных с этим работ.

Объектом налогообложения является прибыль, полученная налогоплательщиком в связи с выполнением СРП. Прибылью налогоплательщика признается его доход от выполнения соглашения, уменьшенный на величину расходов.

При выполнении соглашения, предусматривающего условия раздела произведенной продукции в соответствии со статьей 8 Федерального закона «О соглашениях, о разделе продукции», инвестор уплачивает следующие налоги и сборы [1]:

- 1) налог на добавленную стоимость;
- 2) налог на прибыль организаций;
- 3) налог на добычу полезных ископаемых;
- 4) платежи за пользование природными ресурсами;
- 5) плату за негативное воздействие на окружающую среду;
- 6) водный налог;
- 7) государственную пошлину;
- 8) таможенные сборы;
- 9) земельный налог;
- 10) акциз, за исключением акциза на подакцизное минеральное сырье.

Патентная система налогообложения представляет собой специальный налоговый режим для индивидуальных предпринимателей, который они могут применять наряду с общей системой, УСН или ЕНВД. Отметим, что юридические лица с организационно-правовыми формами деятельности ООО, ОАО, ЗАО не вправе применять этот специальный режим в отличие от УСН или ЕНВД.

Патентная система применяется в отношении отдельных видов бытовых услуг, розничной торговли и услуг общественного питания.

Объект налогообложения – потенциально возможный к получению годовой доход предпринимателя по существующему виду предпринимательской деятельности.

Патентная система предполагает уплату единого налога по ставке 6% от потенциально возможного дохода. Значение потенциально возможного дохода устанавливается в законе субъекта РФ.

Налоговый период составляет один календарный год, если патент выдан на меньший срок, то на срок действия патента. Если патент выдан на срок менее 12 месяцев, сумма налога к уплате определяется пропорционально количеству месяцев, на которое выдан патент.

При применении патентной системы отменяются:

- 1) НДФЛ – по доходам, полученным в рамках патентной системы;
- 2) налог на имущество физических лиц – по имуществу, используемому в рамках патентной системы;
- 3) НДС – по операциям в рамках патентной системы. Сохраняется уплата НДС при ввозе товаров, при осуществлении деятельности по

договору простого и инвестиционного товарищества, договору доверительного управления имуществом.

Таким образом, можно сделать вывод, что оптимизация налогообложения с индивидуальных предпринимателей является поиск наилучших путей, позволяющих сэкономить на налогах.

Оптимизация налогообложения – это целенаправленные правомерные действия налогоплательщика, направленные на уменьшение величины налоговых обязательств, заключающиеся в использовании всех предоставленных законодательством налоговых льгот, освобождений и иных законных приемов и способов минимизации налогов [3].

Наиболее предпочтительной системой налогообложения является специальный налоговый режим, так как он дает массу преимуществ индивидуальному предпринимателю для осуществления своей деятельности.

Индивидуальный предприниматель, переходящий на специальный режим согласно Налоговым Кодексом РФ освобождается от уплаты ряда налогов, подлежащих к уплате при общем налоговом режиме. Все остальные налоги подлежат уплате в соответствии с Налоговым Кодексом Российской Федерации.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) (ред. от 21.07.2014).
2. Попова, Л. В. Теоретические основы налогового анализа / Л. В. Попова // Управленческий учет. – 2010. – № 6. – С. 77-83.
3. Башкатов, В.В. Оптимизация налогообложения при применении единого налога на вмененный доход и упрощенной Системы налогообложения индивидуальным предпринимателем / В.В. Башкатов // Труды Кубанского государственного аграрного университета. – 2014. - № 96(02). – С. 594-604.
4. Башкатов, В.В. Управленческий учет для целей налогообложения как инструмент управления налоговой нагрузкой предприятия / В.В. Башкатов // Труды Кубанского государственного аграрного университета. – 2012. - № 4(37). – С. 61-65.
5. Орлова, В.М. Современные методики расчета налоговой нагрузки на предприятии / В.М. Орлова // Налоги-журнал.-2007.-№ 31. – С.9

НОТАРИАЛЬНОЕ УДОСТОВЕРЕНИЕ СДЕЛОК, СВЯЗАННЫХ С ОТЧУЖДЕНИЕМ ДОЛИ В УСТАВНОМ КАПИТАЛЕ ОБЩЕСТВА С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ

Аннотация:

Привлечение нотариуса в сферу регулирования корпоративных правоотношений является одной из мер по борьбе с рейдерством. Введение обязательной нотариальной формы сделок по отчуждению доли в уставном капитале общества с ограниченной ответственностью обеспечивает защиту прав и законных интересов участников общества. В статье дается оценка особенностей правового режима сделок с долями в ООО.

Ключевые слова:

Общество с ограниченной ответственностью; переход доли в уставном капитале общества; нотариальное удостоверение сделки, направленной на отчуждение доли

Российское законодательство об обществах с ограниченной ответственностью направлено на определение их правового положения, прав и обязанностей их участников, порядка создания, реорганизации и ликвидации общества (ст.1 Федерального закона РФ от 08.02.1998 г. № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью»[1] (далее по тексту – Закон об ООО).

Общество с ограниченной ответственностью (далее по тексту – общество, ООО) – созданное одним или несколькими лицами хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на доли; участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей (ст. 2 Закона об ООО).

Определение понятия ООО содержит такие обязательные признаки, как наличие в обществе одного или более участников, а также разделенного на доли уставного капитала.

Необходимым элементом правового института общества с ограниченной ответственностью является соблюдение прав и исполнение обязанностей участников общества.

При создании ООО его участники заключают между собой договор об учреждении общества, в котором определяют порядок осуществления ими совместной деятельности по учреждению общества, размер уставного капитала, размер их долей в уставном капитале общества и иные условия, предусмотренные законодательством, в частности, такие как порядок

перехода, приобретения, продажи либо отчуждения долей.

Основания, условия и порядок перехода, приобретения, продажи либо отчуждения долей в уставном капитале ООО определяются как законодательством, так и самими участниками. Так, например, в ч. 2 ст. 93 Гражданского Кодекса РФ (далее - ГК РФ) указано, что продажа либо отчуждение иным образом доли или части доли в уставном капитале общества с ограниченной ответственностью третьим лицам допускается с соблюдением требований, предусмотренных законом об обществах с ограниченной ответственностью, если это не запрещено уставом общества.

То есть участники общества вправе запретить продажу либо отчуждение иным образом доли или части доли в уставном капитале и закрепить данное положение в уставе общества как основополагающего документа любого ООО.

В ст. 21 Закона об ООО подробно приведены основания, условия и порядок перехода, приобретения, продажи либо отчуждения долей в уставном капитале общества.

Участник общества может продать либо передать как полностью принадлежащую ему долю в уставном капитале общества, так и ее часть (далее по тексту - доля). Переход доли от одного участника допускается как другим участникам общества, самому обществу, так и третьим лицам.

Таким образом, законодатель не ограничивает круг лиц, которые вправе приобрести долю в ООО, и наоборот, он позволяет это сделать участникам общества с отражением таких ограничений в уставе.

Пунктом 1 статьи 93 ГК РФ предусмотрено три способа перехода доли: 1) на основании сделки (купли-продажи, дарения, обмена и т.д.); 2) в порядке правопреемства (при реорганизации юридического лица, если оно выступает в качестве участника общества); 3) иной способ, основанный на законе (обращение взыскания на долю по решению суда).

Остановимся на первом способе перехода доли участника в уставном капитале общества.

Участник общества вправе продать или осуществить отчуждение иным образом своей доли в уставном капитале общества **одному или нескольким участникам данного общества**. Согласие других участников общества или общества на совершение такой сделки не требуется, если иное не предусмотрено уставом общества.

Иные требования определены Законом об ООО к переходу доли в уставном капитале общества от его участников **к третьим лицам**. Это обусловлено защитой прав как самого участника, так и других участников общества от противоправного вмешательства в деятельность общества со стороны третьих лиц.

Продажа либо отчуждение иным образом доли в уставном капитале общества третьим лицам допускается с соблюдением требований, предусмотренных Законом об ООО, если это не запрещено уставом

общества (п.2 ст. 93 ГК РФ).

Вместе с тем, п.11 ст.21 Закона об ООО устанавливает, что любая сделка, направленная на отчуждение доли в уставном капитале общества, **подлежит нотариальному удостоверению**. Несоблюдение нотариальной формы влечет за собой недействительность этой сделки.

Исключение составляют случаи: 1) перехода доли от участника к обществу (приобретение доли обществом по требованию участника в случаях предусмотренных законом; в случае выхода участника из общества, если это предусмотрено уставом; истечение срока оплаты доли в уставном капитале и т.д.); 2) распределения доли между участниками общества и продажи доли всем или некоторым участникам общества либо третьим лицам в соответствии со статьей 24 Закона об ООО; 3) при использовании преимущественного права покупки путем направления оферты о продаже доли или части доли и ее акцепта в соответствии с пунктами 5 - 7 ст. 21 Закона об ООО.

Пунктами 5 и 6 ст.21 Закона об ООО предусмотрено, что участник общества, намеренный продать свою долю в уставном капитале общества третьему лицу, обязан известить в письменной форме об этом остальных участников общества и само общество путем направления через общество за свой счет оферты, адресованной этим лицам и содержащей указание цены и других условий продажи. Оферта о продаже доли в уставном капитале общества считается полученной всеми участниками общества в момент ее получения обществом. При этом она может быть акцептована лицом, являющимся участником общества на момент акцепта, а также обществом в случаях, предусмотренных Законом об ООО.

Участники общества вправе воспользоваться преимущественным правом покупки доли или части доли в уставном капитале общества в течение тридцати дней с даты получения оферты обществом.

При отказе отдельных участников общества от использования преимущественного права покупки доли в уставном капитале общества либо использовании ими преимущественного права покупки не всей предлагаемой для продажи доли или не всей предлагаемой для продажи части доли другие участники общества могут реализовать преимущественное право покупки доли или части доли в уставном капитале общества в соответствующей части пропорционально размерам своих долей в пределах оставшейся части срока реализации ими преимущественного права покупки доли или части доли, если уставом общества не предусмотрено иное.

Преимущественное право покупки доли в уставном капитале общества у участника или у общества (если уставом общества это предусмотрено) прекращаются в день:

представления составленного в письменной форме заявления об отказе от использования данного преимущественного права в порядке,

предусмотренном Законом об ООО;

истечения срока использования данного преимущественного права.

При этом законом установлено, что подлинность подписи на заявлении участника общества или общества (например, в лице генерального директора или иного органа управления обществом) об отказе от использования преимущественного права покупки доли или части доли в уставном капитале общества должна быть **засвидетельствована в нотариальном порядке**.

Данное требование закона направлено на исключение возникновения спорных ситуаций между участниками общества (корпоративных конфликтов) в последующем.

Из приведенного анализа положений Закона об ООО следует, что сделки между участниками общества, направленные на отчуждение доли в уставном капитале общества не требуют нотариального удостоверения, так как в любом случае они обладают правом преимущественной покупки доли в уставном капитале общества.

В то же время пунктом 10 ст. 21 Закона об ООО установлено, что в случае, если Законом и (или) уставом общества предусмотрена необходимость получить согласие участников общества (либо общества) на переход доли в уставном капитале общества к третьему лицу, такое согласие считается полученным при условии, что всеми участниками общества в течение тридцати дней или иного определенного уставом срока со дня получения соответствующего обращения или оферты обществом в общество представлены составленные в письменной форме заявления о согласии на отчуждение доли на основании сделки или на переход доли к третьему лицу по иному основанию либо в течение указанного срока не представлены составленные в письменной форме заявления об отказе от дачи согласия на отчуждение или переход доли.

При этом в Законе об ООО не оговаривается нотариальное удостоверение письменных согласий либо отказов участников общества или самого общества на отчуждение или переход доли участника. Такое удостоверение предусмотрено лишь при отказе от использования участниками общества (обществом) преимущественного права покупки доли.

Определен в Законе об ООО и момент перехода доли в уставном капитале общества при ее отчуждении. Так в случае нотариального удостоверения такой сделки доля переходит к приобретателю **с момента нотариального удостоверения**, в иных случаях **с момента внесения сведений о соответствующих изменениях в единый государственный реестр юридических лиц** (далее по тексту – ЕГРЮЛ) на основании правоустанавливающих документах.

То есть при нотариальном удостоверении сделки по отчуждению доли в уставном капитале общества у приобретателя доли возникают права и обязанности участника общества (за исключением случаев,

предусмотренных пунктом 2 ст. 8 и пунктом 2 статьи 9 Закона об ООО) независимо от внесения сведений о соответствующих изменениях в ЕГРЮЛ. Но вместе с тем, нотариальное удостоверение сделки не освобождает общество от обязанности по внесению сведений о соответствующих изменениях в ЕГРЮЛ. Это вытекает из смысла Федерального закона РФ от 08.08.2001 г. № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей»[2], а также из п.14 ст. 21 Закона об ООО.

После нотариального удостоверения сделки, направленной на отчуждение доли в уставном капитале общества, либо в случаях, не требующих нотариального удостоверения, с момента внесения соответствующих изменений в единый государственный реестр юридических лиц переход доли или части доли может быть оспорен только в судебном порядке путем предъявления иска в арбитражный суд.

Если участник общества, заключивший договор, устанавливающий обязательство совершить при возникновении определенных обстоятельств или исполнении другой стороной встречного обязательства сделку, направленную на отчуждение доли в уставном капитале общества, неправомерно уклоняется от нотариального удостоверения сделки, направленной на отчуждение доли в уставном капитале общества, приобретатель доли, совершивший действия, направленные на исполнение указанного договора, вправе потребовать в судебном порядке передачи ему доли в уставном капитале общества. В этом случае решение арбитражного суда о передаче доли в уставном капитале общества является основанием для государственной регистрации вносимых в единый государственный реестр юридических лиц соответствующих изменений (п.11 ст. 21 Закона об ООО).

Следует отметить, что происходит подмена нотариального удостоверения сделки по отчуждению доли в уставном капитале общества судебным решением и наличие такого решения не требует дополнительных нотариальных действий.

При нотариальном удостоверении сделки, направленной на отчуждение доли в уставном капитале общества, нотариус действует в три этапа.

На первом этапе он проверяет полномочие лица, отчуждающего долю, на распоряжение такой долей или частью доли.

Согласно п.13 ст. 21 Закона об ООО полномочия лица должны быть подтверждены:

нотариально удостоверенным договором, на основании которого доля или часть доли ранее были приобретены этим лицом, и выпиской из ЕГРЮЛ (далее по тексту - выписка), содержащей сведения о принадлежности лицу доли в уставном капитале общества и об их размере;

либо дубликатом нотариально удостоверенного договора, на

основании которого доля или часть доли ранее были приобретены этим лицом с предоставлением выписки, составленной не ранее чем за десять дней до дня обращения к нотариусу для нотариального удостоверения сделки;

в случаях получения доли в порядке правопреемства и по иным основаниям, не требующих или ранее не требовавших нотариального удостоверения, **документом о переходе доли или части доли в порядке правопреемства или документом, выражающим содержание сделки**, совершенной в простой письменной форме, либо при создании общества одним лицом решением единственного учредителя (участника) о создании общества, а также с одновременным предоставлением выписки, составленной не ранее чем за тридцать дней до дня обращения к нотариусу для нотариального удостоверения сделки;

в случае если доля в уставном капитале общества отчуждается учредителем общества, учрежденного несколькими лицами, его полномочия подтверждаются **нотариально удостоверенной копией договора об учреждении общества**, а также **выпиской**, составленной не ранее чем в течение тридцати дней до дня обращения к нотариусу для нотариального удостоверения сделки.

Согласно ст. 43 Основ законодательства РФ о нотариате [3] на этом этапе нотариус проверяет правоспособность (в случае участия в сделке юридических лиц) и дееспособность сторон (в случае участия в сделке физического лица), а также содержание договора на предмет его соответствия законодательству.

На втором этапе нотариус проставляет на нотариально удостоверенном договоре, на основании которого отчуждаемые доля или часть доли ранее были приобретены, отметку о совершении сделки по переходу доли или части доли.

Третий этап. После нотариального удостоверения указанной сделки нотариус, совершивший ее нотариальное удостоверение, в срок не позднее чем в течение трех дней со дня такого удостоверения совершает нотариальное действие по передаче в орган, осуществляющий государственную регистрацию юридических лиц, заявления о внесении соответствующих изменений в ЕГРЮЛ, подписанного участником общества, отчуждающим долю (п. 14 ст. 21 Закона об ООО). Пунктом 15 ст. 21 Закона об ООО установлено, что в срок не позднее чем в течение трех дней с момента нотариального удостоверения указанной сделки, нотариус, совершивший ее нотариальное удостоверение, совершает нотариальное действие по передаче обществу, отчуждение доли в уставном капитале которого осуществляется, копии названного заявления. По соглашению лиц, совершающих данную сделку, общество, отчуждение доли в уставном капитале которого осуществляется, может быть уведомлено об этом одним из указанных лиц, совершающих сделку. В таком случае нотариус не несет

ответственность за неуведомление общества о совершенной сделке.

Следовательно, нотариальное удостоверение сделок по отчуждению доли в уставном капитале общества обязательно лишь в случае, если отчуждение происходит от одного из участников общества в пользу третьего лица, не являющегося участником общества.

Более жесткие требования установлены законодателем при передаче участником общества принадлежащей ему доли в уставном капитале общества в залог.

Подробно они приведены в норме, предусмотренной ст. 22 Закона об ООО.

Участник общества вправе передать в залог принадлежащую ему долю в уставном капитале общества: 1) другому участнику общества; 2) третьему лицу, при условии, что это не запрещено уставом общества и с согласия общего собрания участников общества.

Вместе с тем договор залога доли в уставном капитале общества **подлежит нотариальному удостоверению**. Несоблюдение нотариальной формы указанной сделки влечет за собой ее недействительность. Исключений из данного положения нормы закона не предусмотрено. Залог доли, также как и его отчуждение, **подлежит государственной регистрации** и возникает с момента такой государственной регистрации.

Обязанность по государственной регистрации залога доли в уставном капитале общества законом возложена на нотариуса, в отличие от государственной регистрации сделки по отчуждению доли, которая может быть осуществлена как нотариусом, так и обществом.

Так, нотариус, совершивший нотариальное удостоверение сделки, связанной с залогом доли в уставном капитале общества, в определенный законом срок осуществляет нотариальное действие по передаче в орган, осуществляющий государственную регистрацию юридических лиц, заявления о внесении соответствующих изменений в ЕГРЮЛ, подписанного участником общества - залогодателем, с указанием вида обременения (залога) доли и срока, в течение которого такое обременение будет действовать, либо порядка установления такого срока. Передача указанного заявления осуществляется нотариусом непосредственно в орган, осуществляющий государственную регистрацию юридических лиц. И в этот же срок, установленный законом, нотариус совершает нотариальное действие по передаче обществу, доля в уставном капитале которого заложены, копии указанного заявления.

Однако на практике встречаются случаи, когда третьи лица, не являющиеся участниками общества, используя несовершенство закона, незаконно приобретают путем фальсификаций доли в обществе и впоследствии фактически осуществляют руководство таким обществом в ущерб участникам общества, доля которых в уставном капитале общества перешла к ним на законных основаниях.

С этой целью такими лицами используются основания для перехода доли в обществе, которые не требуют нотариального удостоверения. Например, распределение доли между участниками общества и продажи доли всем или некоторым участникам общества либо третьим лицам в соответствии со статьей 24 Закона об ООО.

Так, 06.05.2013 г. приговором мирового судьи судебного участка № 1 г. Новый Уренгой ЯНАО О. была признана виновной в совершении преступления, предусмотренного ч. 1 ст. 170-1 УК РФ. Судом установлено, что в 2011 г. О., зная, что ее родственник, являясь единственным учредителем и генеральным директором ООО «Саяны», был осужден к лишению свободы за совершение преступления, и фактически не осуществлял управление обществом, подделала решение учредителя об увеличении уставного капитала в порядке, предусмотренном ст. 17 и ст. 19 Закона об ООО, за счет вклада и принятия в общество нового участника, которым она и являлась. При этом доли распределились следующим образом: 99% у родственника и 1 % у О. Соответствующие изменения на основании поддельных документов были внесены в ЕГРЮЛ. Впоследствии О. подделала новое решение собрания учредителей, согласно которому ее родственник вышел из состава учредителей с передачей его доли обществу. Общество же на основании нового решения распределило доли родственника в пользу О. Оба решения были зарегистрированы в органе, осуществляющем государственную регистрацию юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Тем самым О. незаконно стала единственным учредителем ООО «Саяны»[4].

Участившиеся случаи рейдерских захватов предприятий и наличие в судах множества дел о корпоративных спорах между участниками общества подтолкнуло государство на реформирование законодательства о хозяйственных обществах.

Так, 5 мая 2014 г. принят Федеральный Закон № 99-ФЗ «О внесении изменений в главу 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации и о признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации»[5], большая часть положений которого вступила в действие с 1 сентября 2014 г.

Реформа коснулась и такого правового института как общество с ограниченной ответственностью.

В соответствии с п.3 ст. 67.1 ГК РФ принятие общим собранием участников хозяйственного общества решения и состав участников общества, присутствовавших при его принятии, подтверждается в отношении общества с ограниченной ответственностью **путем нотариального удостоверения**, если иной способ (подписание протокола всеми участниками или частью участников; с использованием технических средств, позволяющих достоверно установить факт принятия решения, иным способом, не противоречащим закону) не предусмотрен уставом такого

общества либо решением общего собрания участников общества, принятым участниками общества единогласно. Примером иного способа установления факта принятия общим собранием участников общества решения может служить использование при проведении собрания аудио-, видеозаписи.

К компетенции общего собрания участников хозяйственного общества законом отнесены и принятие таких решений, как изменение размера уставного капитала общества, определение порядка приема в состав участников общества и исключения из числа ее участников (ст. ст. 65.3 и 67.1 ГК РФ).

Не углубляясь в изучение данного вопроса, можно однозначно сказать, что после вступления в силу Федерального закона № 99-ФЗ риски участников общества существенно минимизированы, так как принятие наиболее значимых для общества решений будет удостоверяться «государевым посредником». Возможно, противники данного закона будут утверждать о нарушении принципов свободы в осуществлении предпринимательской деятельности и о тотальном контроле государства в отношении бизнеса. Однако, в рассматриваемом случае это не совсем так. Из смысла названной нормы следует, что нотариальное удостоверение принятия общим собранием участников хозяйственного общества решений и состав участников общества, присутствовавших при его принятии - это не установленное законом обязательство, а альтернатива иным предусмотренным законом способам удостоверения факта принятия таких решений и состава участников, их принявших. Все будет зависеть от положений устава общества и от воли самих участников. И с другой стороны, п.3 ч.3 ст.67.1 ГК РФ не устанавливает обязанность нотариуса по проверке законности принятых решений, их соответствие законодательству либо уставу, полномочий участников общества. Он лишь выполняет такое нотариальное действие как свидетельствование подлинности подписи на документах и реального наличия участников общества при принятии решений.

Таким образом, в целях снижения рисков участников общества законодатель устанавливает как альтернативу опосредованное участие нотариуса в тех случаях перехода доли в уставном капитале общества, которые не предусматривают нотариального удостоверения.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ (ред. от 05.05.2014) «Об обществах с ограниченной ответственностью» (ред. от 05.05.2014).
2. Федеральный закон РФ от 08.08.2001 г. № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» (ред. от 21.07.2014).
3. Основы законодательства Российской Федерации о нотариате (утв. ВС РФ 11.02.1993 № 4462-1) (ред. от 21.07.2014).
4. Уголовное дело № 1-35(1)/2013. – Архив Новоуренгойского городского

суда.

5. Федеральный Закон от 05.05.2014 г. № 99-ФЗ «О внесении изменений в главу 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации и о признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. – 2014. – 12 мая. – 2014. - № 19. - Ст. 2304.

Нуртдинова Э.Ф.
студент 3 курса
Шапошникова Р.Р.
ассистент

кафедра государственного и муниципального управления
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа

К ВОПРОСУ ОБ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ

Поведение государственного служащего в административной организации прежде всего определяется организационной культурой. Она включает в себя нормы и ценности, принятый кодекс поведения, устоявшиеся правила, профессиональный язык, определенную социальную память.

Организация может действовать эффективно при условии основных составляющих организационной культуры, это: личная инициатива работника; направленность и согласованность действий; перечень правил и инструкций, применяемых для контроля и наблюдения за поведением сотрудников; система вознаграждений; готовность сотрудника открыто выражать свое мнение; степень взаимодействия внутри организации, при которой взаимодействие выражается в иерархии и подчиненности.

Организационная культура любой административной организации имеет конкретные особенности. Можно выделить следующие типы организационной культуры [1].

Во-первых, исторические типы организационной культуры, демонстрирующие влияние преобладающих в обществе норм и ценностей на деятельность государственных служащих.

Во-вторых, “вертикальная и горизонтальная” организационные культуры. Первая характерна для учреждений, представляющих иерархию организационных структур и систему взаимосвязанных процессов, вторая обращает внимание на культуру рабочих процессов, которые чаще всего горизонтальны.

В-третьих, типология американского социолога С. Ханди, которая базируется на распределении власти. Первый тип - культура власти, где лидер играет особую роль. Второй тип - культура роли, где важны функции

служащих. Третий тип - культура личности, здесь на первом месте цели служащего [2].

В административной среде выделяются также профессиональная культура и административная культура. Среди государственных служащих имеются профессиональные группы, отличающиеся спецификой выполняемых функций. Культура доминирующего вида деятельности и выступает как профессиональная культура. Что касается административной культуры, то это культура определенной группы государственных служащих, сформированная управленческой командой. Административная культура определяется формой реализации отношений субординации и представляет собой своеобразный синтез организационной и профессиональной культуры.

В связи с наметившейся тенденцией превращения социальной общности государственных служащих в корпорацию социальных менеджеров есть основания говорить о корпоративной культуре государственных служащих. Корпоративные интересы отражают устойчивые, сущностные интересы группы служащих, которые связывают совместную реализацию своих потребностей с государственной службой.

Итак, формирование организационной культуры - это попытка влияния на поведение сотрудников и социально-психологическую атмосферу. Формируя в рамках организационной культуры определенные установки, системы ценностей у персонала организации, можно прогнозировать и стимулировать желаемое поведение. Таким образом, можно повысить эффективность работы всего государственного органа с помощью формирования организационной культуры.

Использованные источники:

1. <http://lo1.ru/gos/6/6.htm>
2. <http://www.bibliotekar.ru/upravlenie-5/39.htm>

Нурутдинов М.М.

студент 4к.3гр.

финансово-экономический факультет

Гаджимурадова Л.А.

руководитель, старший преподаватель

кафедра «Финансы»

Дагестанский государственный институт народного хозяйства

Россия, г. Махачкала

ФОНДОВЫЙ РЫНОК В РОССИИ И ЕГО ПРОБЛЕМЫ

Рассматривая развитие фондового рынка России в историческом аспекте, можно выделить несколько периодов. Во-первых, дореволюционный (до 1917г.), затем советский период (с нэпа и последующие годы) и современный этап, начавшийся с приватизации государственной собственности. Фондовый рынок России можно

представить как совокупность рынка государственных долговых инструментов, рынка частных ценных бумаги вторичного рынка фондовой торговли.

Рынок, как совокупность отношений товарного и денежного отношения включает в себя ряд сфер, ряд сегментов. Одним из таких сегментов является финансовый рынок, на котором обращаются валютные и иные финансовые ценности. Составной частью финансового рынка является рынок ценных бумаг. [2]

Прошло уже 23 года с момента распада СССР. Становление в России рыночных отношений привело к воссозданию некоторых видов экономической деятельности, которые не требовались в условиях административной экономики, одним из них является фондовый рынок. [3]

Учитывая масштабы экономических преобразований, прошло достаточно времени, чтобы оценить, насколько эффективным было внедрение данной сферы. Кардинальные экономические реформы не могут считаться завершенными до тех пор, пока не будет создан эффективно действующий финансовый рынок, позволяющий привлечь в экономику инвестиционные ресурсы.

Но до сих пор рынок ценных бумаг в России подвержен низкой инвестиционной активности. Что еще хуже, с начала 2013 года по 10 апреля общий объем оттока капитала из фондов, инвестирующих в акции РФ, составил уже \$1,182 млрд., а с июля 2011 года (то есть с момента, после которого начали падать обороты на российских биржах) отток капитала составил \$4 156 млн. Обозначенная тенденция и определяет актуальность выбранной темы. [4]

Рынок ценных бумаг имеет возможности через свои механизмы мобилизовать инвестиционные ресурсы в целях экономического роста, развития научно – технического прогресса, инновационной деятельности, освоения новых производств. В ситуации отсутствия бюджетных средств и неспособности коммерческих банков обеспечить долгосрочные кредиты для реального сектора экономики привлечение инвестиций через механизм рынка ценных бумаг выходит на первое место. А значит в развитие фондового рынка России заинтересованно в первую очередь государство. [5]

Но российский фондовый рынок отличается от своих иностранных собратьев в первую очередь тем, что обладает недостаточно эффективным законодательством по его регулированию, а также велико влияние инсайдерской информации на участников рынка. Это легко увидеть, сравнив тот факт, что в России Федеральная служба по финансовым рынкам является единственным регулирующим органом. В то время как в США таковых четыре: Комиссия по ценным бумагам и биржам, Федеральная резервная система, Комиссия по срочной биржевой торговле и Национальная ассоциация дилеров по ценным бумагам. Их задача заключается в обеспечении финансовой безопасности участников и стандартизации

продукции, уделяя особое внимание раскрытию финансовой информации и инсайдерскую торговлю. Данная проблема является основной и из нее вытекают все остальные. Не единожды она поднималась на прошедшем 4 апреля 2013 года форуме, организованном Московской биржей.

На этом же форуме была отмечена проблема отсутствия внутреннего рынка инвесторов. Немаловажной причиной этого является объединение ранее существовавших двух монополий: Московской межбанковской валютной биржи (ММВБ) и Российской торговой системы (РТС) в одну. Другие инвесторы не могут подступиться к инвестициям и акциям. Эта проблема появилась с начала основания российского фондового рынка и актуальна до сих пор. Монополист скупает акции оптом и получает на этом прибыль, остальным же о таких крупных закупках остается только мечтать.

Еще одна острая проблема – это зависимость нашего рынка от нефти и газа. «Российская акция – довольно загадочный инструмент для иностранного инвестора, – сказал в своем выступлении зампред ЦБ Шевцов. – У нас рублевая зона, платежный баланс зависит от нефти. Если вы покупаете рублевый актив, то вы зависите от курса рубля, а он в свою очередь – от цены на нефть». Действительно, 90% капитализации приходится на десяток недостаточно прозрачных компаний преимущественно топливно-энергетического комплекса. Масла в огонь подливает олигополия среди посредников, которая является благоприятной средой для манипулирования рынком. Кроме того, высокая концентрация собственности в контрольных пакетах и низкая доля акций в свободном обращении.

К сожалению, именно так выглядит Фондовая биржа России сегодня. Решение проблем требует комплекса адекватных экономических, административных и правовых мер. Ключевой вопрос – кардинальное увеличение притока средств на фондовый рынок от российских инвесторов. Однако рассчитывать на существенное увеличение инвестиций российских граждан маловероятно, даже если будут улучшены стандарты защиты розничных инвесторов. В наших условиях недоверие граждан к финансовым рынкам будет в той или иной мере сохраняться еще долго, тем более что финансовые результаты не слишком позитивные для инвесторов, особенно в сравнении с доходностью инвестиций в недвижимость.

Перспективы отечественного финансового рынка будут в решающей степени зависеть от того, сможет ли Россия воспользоваться новой волной мирового экономического роста, использовать потенциал глобализации в своих интересах. [1]

По некоторым оценкам, Россия имеет серьезные шансы для вхождения в лидирующую пятерку мировых экономических держав. Достижение этого результата возможно, если до 2020 г. среднегодовые темпы роста ВВП будут не ниже 5,5%. Минэкономразвития рассчитывает, что рост ВВП РФ в годовом выражении ускорится с 45 примерно 1,1% в

первом квартале до 2,1% во втором квартале и около 3% - во втором полугодии 2013 года, сообщил заместитель министра экономического развития Андрей Клепач.

Внешние условия для этого благоприятны: не ожидается драматического падения мировых цен на углеводороды, Россия граничит с новым полюсом мирового экономического роста – Китаем, кроме того, имеет многовекторные и растущие хозяйственные связи с крупнейшими центрами мировой экономики. Приняты решения об экономической стратегии: диверсификация экономики, инвестиции в человеческий капитал, опора на инновации. Важно сохранить этот курс, верить в собственные силы и успешно конкурировать на мировых рынках станет возможным.

Использованные источники:

1. Гацалов М. М. Современный экономический словарь-справочник – Ухта: УГТУ, 2012 – С. 291.
2. Фондовый портфель (Книга эмитента, инвестора, акционера. Книга биржевика. Книга финансового брокера) / Отв. ред. Рубин Ю.Б., Солдаткин В.И. – М.: «Соминтэкс», 2008 – 164 с.
3. Давиденко Л.П., Еремин Б.А., Никифорова В.Д. Очерки становления фондового рынка в Санкт-Петербурге. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2013 – С.12.
4. Гринберг Р.С. Рациональное поведение государства. – М.: «ИСЭ-пресс», 2012–57с.
5. Чернолецкая Е. Масштабный отток капитала с российских рынков мешает восходящей коррекции. – StockMarketsGroup. [Электронный ресурс]. URL: <http://stockmaks.com/nwp/7873-masshtabnyy-ottok-kapitala-s-rossiyskih-rynkov-meshaet-voshodyaschey-korrekcii.html> (дата обращения: 21.04.2013).

Нурутдинов М.М.

студент 4 курса

Амирханова С.Н.

студент 4 курса

финансово-экономический факультет

Алиева Н.У.

руководитель

Дагестанский государственный

институт народного хозяйства

Россия, республика Дагестан, г. Махачкала

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ДАГЕСТАНА

Библиографическое описание: Инвестиционная привлекательность как средство реализации экономической политики Республики Дагестан.

В данной статье анализируется инвестиционная ситуация в Республике Дагестан, представлены методы правовой поддержки инвесторов,

рассмотрены проблемы инвестирования в экономику республики и даны меры привлечения инвесторов

Ключевые слова: инвестиции, регион, потенциал, приоритетные направления,

Одно из важнейших направлений развития экономики региона является формирование эффективной региональной инвестиционной политики.

Инвестиционная политика является частью социально-экономической политики и поэтому ее реализация должна быть направлена на достижение целей социально-экономического развития региона. [1]

Дагестан по инвестиционной привлекательности занимает 33 место, а по СКФО — 2, уступая лишь Ставропольскому краю. Но это не заслуга властей. Привлекательность для инвесторов из следующих особенностей региона: благоприятные климатические условия; удобное геополитическое положение; наличие транспортной инфраструктуры (автомобильный, железнодорожный, морской транспорт, незамерзающий морской порт, аэропорт, трубопроводный транспорт); богатство природных ресурсов (морские, водные, минерально-сырьевые); нормативную правовую базу, направленную на создание благоприятной инвестиционной среды и привлечение инвесторов; уникальный природный и растительный мир; дешевую рабочую силу.

Одной из важных задач для экономического развития республики является создание благоприятного инвестиционного климата и имиджа республики в целях привлечения в ее экономику отечественного и иностранного капитала, передовых технологий и техники.

В рамках реализации механизма частно-государственного партнерства продолжались работы по созданию 7 инвестиционных площадок промышленно-производственного и туристско-рекреационного типа со всей необходимой инфраструктурой, из них 6 инвестиционных площадок по ФЦП «Юг России» за счет средств федерального бюджета и средств республиканского бюджета РД и 1 площадка — за счет средств Инвестиционного фонда РФ и средств республиканского бюджета РД. На территории указанных площадок за счет средств инвесторов проводились работы по реализации крупных инвестиционных проектов: строительство двух стекольных заводов («Строительство завода по производству листового стекла флоат-методом», «Строительство стеклотарного завода «Анжи-Стекло»), Гоцатлинской ГЭС, горнолыжного курорта «Чиндирчери» и др.

Анализ финансового состояния и инвестиционная привлекательность организации

Вместе с тем, имелись проблемы с привлечением внебюджетных инвестиций. Так, отсутствие инвестора проекта «Санаторно-курортный комплекс «Дар-вагчай» с Мичурино, Дербентский район» привело к тому, что не подписано соглашение с Минрегионом России о предоставлении в

2011 году субсидий федерального бюджета в рамках ФЦП «Юг России» на создание инженерной инфраструктуры данной площадки (72,5 млн. руб.). Указанные средства перераспределены по другим объектам, строящимся в республике в рамках ФЦП «Юг России».

Республика в настоящее время показывает вполне неплохие результаты инвестиционной деятельности. Объем инвестиций в основной капитал за счет всех источников финансирования за 2012 год составил 152,4 млрд. руб. или 108,3 % и увеличился по сравнению с 2011 году на 1,7 %. Республика Дагестан в рейтинге крупнейших реальных инвестиционных проектов СКФО по общему объему инвестпроектов почти сравнялась с регионом-лидером в СКФО — Ставропольским краем.

Основными отраслями инвестирования в республике являются строительство (33,66 %), транспорт и связь (23,02 %), производство и распределения электроэнергии, газа и воды (15,59 %), образование и здравоохранение (10,95 %). [5]

Но, тем не менее, имея такой потенциал, республика использует его не в полной мере. Это происходит из-за отсутствия четкой политики и стратегии ее реализации.

Одним из основных показателей, характеризующим ситуацию в данном направлении, является «инвестиции в расчете на душу населения», который по итогам 2012 года сложился на уровне 51,9 тыс. рублей, что в 1,7 раза ниже общероссийского уровня. Уменьшить этот разрыв станет возможным после реализации поставленных приоритетов в Стратегии экономического развития республики.

В Республике Дагестан рейтинги частных потенциалов в процентах от Российской Федерации в целом следующие: потребительский составляет примерно 2 %, трудовой — 1,5 %, финансовый — 1,3 %, инфраструктурный — 1,04 %, институциональный — 0,8 %, туристический — 0,7 %, природно-ресурсный — 0,5 %, производственный — 0,3 %, инновационный — 0,096 %.

Статистика показывает, что по производственному и инновационному потенциалу Республика Дагестан имеет самые низкие показатели, как раз характеризует регион как слабо обеспеченный основными фондами и передовыми технологиями.

Доля потенциала Дагестана в общероссийском потенциале составляет примерно 1 %.

В настоящее время в экономику Дагестана все больше начинают вкладывать свои средства иностранные инвесторы. Суммарный объем притока иностранных инвестиций в экономику Дагестана 2012 году составил 28895 тыс. долларов. Структура иностранных инвестиций состоит только из прямых инвестиций, они составляют 28451 тыс. долларов и 30,8 % к 2011 году. Это способствует созданию на территории региона новых мощностей

и производств, способствующих модернизации и повышению конкурентоспособности экономики.

Инвестиционная привлекательность города: понятие, определения, способы оценки

Но, несмотря на эти мероприятия, в республику неохотно вкладывают свои средства и главными факторами, создающими препятствия на пути инвестиций в экономику Дагестана, являются обостренная политическая ситуация, сложные межнациональные отношения, социальная напряженность на Северном Кавказе и как следствие отсутствие сохранности бизнеса, гарантированности прибыли и высокий уровень инвестиционного риска. Также одной из немаловажных проблем для вложения финансовых средств в экономику республики является угроза безопасности. [2] В таких условиях основными источниками инвестирования остаются собственные средства региона, т. е. бюджетные средства, дотации, специальные средства, выделяемые федеральным центром под целевые программы.

Также важным отрицательным моментом является механизм исполнения этих законов. В Дагестане обычной практикой стало невыполнение отдельных законов и решений судов, а также высокая коррумпированность сторон.

Инвесторы не хотят вкладывать средства в проекты с длительным сроком окупаемости, так как в России одни законы противоречат другим, часто вносятся кардинальные изменения в законы и, конечно, ни о каком инвестиционном планировании говорить не приходится.

Проблемы инвестирования в Дагестане непосредственно связаны и с проблемами в России. Это существование теневой экономики. Некоторые эксперты оценивают ее долю в 30, а то и в 50 %. Почти все предприниматели ведут двойную и даже тройную отчетность. И чтобы избежать этого инвестор не просто должен контролировать и участвовать в управлении предприятием, но и лично набирать управленческий персонал.

Использованные источники:

1. Инвестиционная политика Республики Дагестан. Материалы международной научно-практической конференции «Социальные и производственные основы модернизации экономики Оренбуржья», Екатеринбург, 2011. С. 25–28. с.26
2. Закон Республики Дагестан от 08.10.2004 N 22 (ред. от 03.10.2007) «О налоге на имущество организаций» (принят Народным Собранием РД 30.09.2004) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2008)
3. Перская В. В. Глобализация и государство. — М.: Изд-во РАГС, 2005. — 208 с.;
4. Министерство экономики РД. <https://minec-rd.ru>
5. Рейтинговое агентство «Эксперт Ра» <http://raexpert.ru>

*Овешникова Л.В., к.э.н.
доцент
Российский экономический университет
имени Г.В. Плеханова
Россия, г. Москва*

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Инфраструктура региона – это комплекс отраслей хозяйства, обслуживающих деятельность предприятий и организаций по различным видам экономической деятельности [1]. Инфраструктура деятельности хозяйствующих субъектов региона включает в себя самые разнообразные общественные отношения и институты: строительство дорог, каналов, складов, энергетическое хозяйство, транспорт, связь, образование, информационное обеспечение, науку, здравоохранение, банковскую систему и др. [2].

Для разработки стратегического плана развития инфраструктурного обеспечения деятельности хозяйствующих субъектов региона определим комплекс мероприятий по его компонентам:

1. В разрезе инвестиционной компоненты региональной инфраструктуры - развитие государственно-частного партнерства; обеспечение работы институтов, содействующих инвестиционной деятельности и привлечению инвесторов; разработка системных мер, направленных на улучшение условий ведения инвестиционной деятельности (административных, организационных, правовых, финансовых и др.); создание и развитие инфраструктуры индустриальных парков, технопарков, особых экономических зон и зон опережающего развития; организация и проведение инвестиционных форумов, семинаров и конференций, совершенствование системы подготовки и повышения квалификации кадров для обеспечения инвестиционного процесса; совершенствование инструментов информационной поддержки проведения инвестиционной политики [3].

2. В разрезе инновационно-развивающей компоненты региональной инфраструктуры - развитие кадрового потенциала в сфере науки, образования, технологий и инноваций, популяризация инновационной деятельности; формирование и поддержку реализации проектов развития конкурентных преимуществ по приоритетным направлениям инновационного технологического развития; создание и развитие институтов и инфраструктур, обеспечивающих запуск и работу «инновационного лифта»; сотрудничество с российскими "институтами развития", направленное на поддержку инновационной деятельности; поддержку формирования и развития инновационных территориальных кластеров, действующей национальной технологической платформы «Технологии пищевой и перерабатывающей промышленности АПК -

продукты здорового питания»; развитие технопарка «Мичуринский».

3. В разрезе поддерживающей компоненты - финансовая поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства; совершенствование систем налогообложения малого и среднего предпринимательства; пропаганда и популяризация предпринимательской деятельности, развитие системы консультационной, учебно-методологической поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства; совершенствование деятельности «Фонда содействия кредитованию малого и среднего предпринимательства Тамбовской области», усиление взаимодействия с финансовым институтом ОАО «Российский Банк поддержки малого и среднего предпринимательства», формирование в Тамбовской области Регионального венчурного фонда; информационно-консультационная, кадровая поддержка инновационного предпринимательства; государственный маркетинг инноваций; создание Интернет-портала «Наука и инновации в Тамбовской области»; обновление информации на интернет-портале «Инвестиционный паспорт Тамбовской области».

4. В разрезе организационной компоненты - реализация системных мер по снижению административных барьеров и повышению доступности и качества государственных и муниципальных услуг; разработка, принятие и регулярная актуализация долгосрочного плана размещения заказов на поставки продукции; формирование плана создания в Тамбовской области конкурентоспособных производств импортозамещающей продукции; введение обязательности обследований для организаций, получающих государственную поддержку; создание центров кластерного развития; организация «Дней экономики Тамбовской области» в ряде регионов России (прежде всего в регионах ЦФО); организация выставок (в том числе выставок-ярмарок), деловых центров по обсуждению актуальных проблем повышения инвестиционной привлекательности региона; содействие созданию, совершенствованию и продвижению интернет-сайтов, направленных на поиск и установление деловых связей между производителями и поставщиками; проведение мастер-классов с привлечением российских и иностранных бизнесменов с успешным опытом создания продуктов и организацией продаж [4].

5. В разрезе передающей компоненты - создание новых (дополнительных) инвестиционных промышленных площадок типа «гринфилд», на которых предполагается проведение комплекса землеустроительных работ, постановка их на государственный кадастровый учет, регистрация прав, подведение к ним энергетической, инженерной, транспортной телекоммуникационной инфраструктуры за счет средств бюджетов; рассмотрение возможности строительства офисной, транспортной, социально-рекреационной инфраструктуры, в том числе с использованием механизмов государственно-частного партнерства.

Таким образом, предложенный комплекс мероприятий по стратегическому развитию инфраструктурного обеспечения деятельности хозяйствующих субъектов в регионе, позволит сформировать систему стратегических приоритетов, определить прогрессивные тенденции и направления роста эффективности деятельности хозяйствующих субъектов региона [5].

Использованные источники:

1. Овешникова Л.В. Мониторинг субъектно-объектного состава инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности / Л.В. Овешникова // Международный научный журнал «Экономика и предпринимательство». – Москва: Изд-во «Буки Веди», № 8 (37), 2013. – С. 611 – 617.
2. Терещенко, С.С. Информационная инфраструктура России// НТИ. Сер.1, Организация и методика информационной работы,- Москва., 1994.- № 12 — С. 2.
3. Доктрина информационной безопасности РФ (утв. Президентом РФ 09.09.2000 №Пр-1895) //"Российская газета",-№ 187.-28.09.2000.
4. Овешникова Л.В. Методология формирования процесса стратегического планирования и прогнозирования инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности Вестник УрФУ, Серия Экономика и управление, № 5. – 2013, С. 25 – 33.
5. Овешникова Л.В. Содержание стратегического планирования и прогнозирования инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности / Л.В. Овешникова // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 3; URL: <http://www.science-education.ru/109-9363> (дата обращения: 13.06.2013)

Овруцкая Г.К., к.п.н.

доцент

кафедра конфликтологии

и национальной безопасности

ЮФУ

Россия, г. Ростов-на-Дону

Овруцкая А.А.

студент

Санкт-Петербургский государственный университет

Россия, г. Санкт-Петербург

СПОСОБЫ ПРОФИЛАКТИКИ МЕЖЭТНИЧЕСКИХ КОНФЛИКТОВ В СТУДЕНЧЕСКОЙ СРЕДЕ

В эпоху глобализации институт образования становится все более заинтересованным в налаживании систем международного сотрудничества с высшими образовательными учреждениями других стран. Программы международных обменов для студентов и преподавателей позволяют

обмениваться бесценным опытом с иностранными коллегами, открывают возможность для долгосрочного сотрудничества в рамках множества научных проектов и исследований. Широко распространены и так называемые долгосрочные обмены: студенты могут проходить обучение в рамках образовательного учреждения-партнера в течение определенного количества времени. Данные программы часто предусматривают не только бесплатное обучение в вузе-партнере, но и выплату стипендии на все время пребывания или гранта на осуществление научного проекта.

Помимо международных контактов, мы зачастую сталкиваемся с культурным разнообразием самих граждан Российской Федерации в высших учебных заведениях. Это, прежде всего, обусловлено этническим богатством нашей страны - на ее территории проживает более 180 различных народов.¹⁰

Молодежь, как прогрессивная часть общества, обладает потребностью в коммуникациях, высоким уровнем мобильности, стремлением к развитию и получению новых знаний. Однако, несмотря на это, в данной среде периодически вспыхивают острые межэтнические конфликты.

Как правило, студенты попадают в молодежную студенческую среду после школы и сталкиваются с проблемами адаптации. Это касается не только разницы климатических особенностей и временного пояса: студенческая среда свою специфику, которая кардинально отличается от школьной. Более того, иногородние студенты зачастую сталкиваются с психологическими проблемами нового города: культурная разница, порядки, ритм жизни и многие другие аспекты, к которым нужно привыкать и следовать им. Все это может привести к возникновению недопонимания и конфликтных ситуаций.

Рассмотрим способы профилактики межэтнических конфликтов в студенческой среде. Администрация университета и студенческие советы факультетов стараются создать все условия для их адаптации и предотвращения возможных конфликтов. В первую очередь, рассмотрим возможные способы профилактики межэтнических конфликтов со стороны администраций высших учебных заведений. Как правило, на данном уровне важно отметить поддержку деятельности студенческих советов, консультирование студентов по всем вопросам организации учебного процесса. В поддержку деятельности студенческого самоуправления входит не только одобрение их деятельности, но и финансовая поддержка.

Полагаем, что органы студенческого самоуправления являются ключевым элементом в деятельности по профилактике межэтнических конфликтов. В первую очередь, работа с абитуриентами других национальностей, которые сталкиваются с проблемами адаптации, начинается еще до фактического приезда будущего студента в место учебы.

¹⁰ Информационные материалы об окончательных итогах Всероссийской переписи населения 2010 года // Федеральная служба государственной статистики URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/perepis2010/perepis_itogi1612.htm (дата обращения: 22.12.14).

Консультирование, знакомство с будущими одногруппниками, однокурсниками и кураторами происходит в социальных сетях. Кураторы зачастую проводят беседы, нацеленные на знакомство и командообразование, позволяя участникам узнать больше друг о друге.

Как правило, во время учебного процесса роль органов студенческого самоуправления заключается в проведении различных мероприятий, нацеленных на знакомство с культурой, традициями и обычаями студентов из разных уголков страны. Дружелюбная атмосфера, музыка, презентации и выступления являются неотъемлемой частью таких мероприятий. Более того, полагаем, проведение круглых столов, бесед и дебатов по тематикам межэтнических конфликтов, национального единства России и толерантности к другим этническим группам также является одним из эффективных способов предотвращения межэтнических конфликтов.

Полагаем, что данные мероприятия могут позволить предотвратить агрессию по отношению к отдельным этносам, узнать больше о культуре и традициях других народов, разрушить стереотипы. Все это способствует формированию дружественной и комфортной обстановки в студенческой среде, помогает адаптироваться иногородним студентам, развивает взаимопонимание, толерантность и активность молодежи.

Использованные источники:

1. Информационные материалы об окончательных итогах Всероссийской переписи населения 2010 года // Федеральная служба государственной статистики URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/perepis2010/perepis_itogi1612.htm (дата обращения: 22.12.14).

*Овруцкая Г.К., к.п.н.
доцент*

*кафедра конфликтологии и национальной безопасности
ЮФУ*

*Россия, г. Ростов-на-Дону
Овруцкая А.А.*

студент

*Санкт-Петербургский государственный университет
Россия, г. Санкт-Петербург*

БРЕНДОВЫЙ ТУРИЗМ

В постиндустриальную эпоху с присущим ей развитием рыночной экономики и интернета все большую актуальность приобретают бренды - произвольно сформированные образы массового сознания, имеющие высокий уровень позитивности и универсальности восприятия. Хотя продукты и могут быть одинаковыми с точки зрения технологий, бренд же всегда представляет собой исключительно уникальную концепцию. Брендинг создается с помощью усиленного воздействия на потребителя

рекламным сообщением, а также другими элементами рекламной и PR-деятельности, т.е. формируются в медийном пространстве с помощью средств массовой информации. Ежедневно человек сталкивается с рекламой множества брендов. Таким образом, бренд сегодня, как отмечает отечественный ученый Е.А.Малышкина, бренд – это не просто торговая марка, которая создается и продвигается компанией, а образ, который генерируется в сознании человека [1, с. 73].

Полагаем, что современные бренды обладают особой спецификой – они выходят за рамки экономического пространства. Некоторые из них становятся образами массовой культуры. Например, Calvin Klein сделал элементом массовой культуры модную одежду, Coca Cola и McDonald's стали международным олицетворением американизма. Стоит отметить, что эти торговые марки можно встретить практически в любом туристическом городе мира. Это создает преимущество для известных брендов, ведь в ситуации выбора человек скорее приобретет то, что ему знакомо. Потребитель знает, что за свои деньги получит определенную упаковку, состав, вкус.

Многие бренды становятся привлекательными объектами туристического рынка. Данное явление привело к рождению относительно нового феномена – брендового туризма. Во второй половине XX века американские торговые предприятия исповедовали модель «торговый центр как достопримечательность для туриста», которая актуальна и в наше время. Для некоторых туристов посетить конкретный торговый центр становится главной целью поездки, а туристические фирмы предлагают специальные "шоппинг-туры", в рамках которых предусмотрено посещение ряда крупнейших торговых центров. Также возникли практики потребительского паломничества (паломничества к брендам), например посещения Швеции для знакомства с местом, где был открыт первый магазин ИКЕА, или тур посещения всех кафе Starbucks во всех странах мира [2, с. 205].

Развитие брендового туризма можно проиллюстрировать появлением нового концепта – создание фирменных каникул. В качестве примера такой трансформации можно привести проект компании Roots Canada, открывшей свой бренд-отель, состоящий из грубо срубленных деревянных коттеджей обставленных с использованием всех предметов из серии домашней мебели, в которых покупатели могут провести выходные или даже свой отпуск [3, с. 206-207].

Таким образом, бренд стал не только элементом экономической среды, но и важным аспектом социо-культурной жизни общества. Бренды превратились из маркетинговых уловок в глобальные явления. Более того, полагаем, что бренды в какой-то степени стали формировать общественное сознание, например Coca Cola как символ американизма и модного иностранного продукта. Можно сказать, что все побочные функции бренда

еще не до конца изучены, что представляет собой интересную область для современных исследователей.

Использованные источники:

1. Е.А. Малышкина. История бренда или история о бренде. Социально-экономические явления и процессы. 2014. №3 (061) - с. 72-75.
2. Кляйн Н. NO LOGO. Люди против брендов. М.: Добрая книга, 2005 – 624 с.
3. Випперфюрт А. Вовлечение в бренд. Как заставить покупателя работать на компанию/пер. с англ. А. Кириченко. М.: Издательский дом «Коммерсант»; СПб.: Издательский дом «Питер», 2007 - 384 с.

*Овчинникова Е.Н., к.п.н.
доцент*

*Быкова О.Г., к.т.н.
старший научный сотрудник, доцент
кафедра информатики и компьютерных технологий
Национальный минерально-сырьевой университет «Горный»
Россия, г. Санкт-Петербург*

**ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ОБУЧЕНИЯ В
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКЕ БУДУЩИХ ИНЖЕНЕРОВ**

Аннотация. В данной статье рассматриваются методические аспекты применения инновационных технологий обучения в преподавании дисциплины «Информатика». Раскрывается роль метода проектов в формировании ключевых компетенций выпускников технического вуза.

Ключевые слова: ключевые компетенции, технологии обучения, метод проектов.

В условиях непрерывного обновления и развития системы образования, конкуренции на рынке труда и образовательных услуг, главной задачей образовательных учреждений XXI века становится подготовка конкурентоспособных специалистов, способных вырабатывать и развивать новые идеи, творчески мыслить, адаптироваться и успешно трудиться в динамично-развивающемся обществе.

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования устанавливает конкретные требования к результатам освоения основной образовательной программы. Особое внимание уделено формированию следующих ключевых компетенций выпускников:

1) информационная компетенция: умение пользоваться современными информационными технологиями; умение искать, анализировать и отбирать необходимую информацию;

2) учебно-познавательная компетенция: совокупность компетенций в сфере самостоятельной познавательной деятельности;

3) социально-организационная компетенция: готовность брать на себя ответственность, принимать решения, разрешать проблемы;

4) коммуникативная компетенция: владение способами эффективного взаимодействия с окружающими людьми, навыками работы в группе, коллективе;

5) специальная компетенция: готовность к самостоятельному творческому выполнению профессиональных задач, умение объективно оценивать результаты своего труда [1].

Преподавателю в целях формирования ключевых компетенций выпускников следует применять оптимальные формы, методы и средства обучения, сочетая традиционные и инновационные технологии обучения, такие как метод проектов, модульные технологии обучения, технология «портфолио», рейтинговая система оценивания и др.

Так, в целях развития индивидуальных творческих способностей обучающихся, для формирования таких важных качеств как самостоятельность, ответственность, приобретение навыков работы в сотрудничестве и выработку презентационных умений, в Горном университете активно реализуется такая инновационная технология обучения, как метод проектов.

Поясним, что метод проектов – это совокупность учебно-познавательных приемов для решения той или иной проблемы в результате самостоятельных или коллективных действий обучающихся с обязательной презентацией результатов работы. Если говорить о методе проектов как о педагогической технологии, то эта технология предполагает совокупность исследовательских, поисковых, проблемных методов, требующих интеграции знаний из различных предметных областей [2].

В рамках метода проектов при изучении дисциплины «Информатика» студенты самостоятельно разрабатывают компьютерные презентации (познавательного или обучающего характера) на определенную тему. Важным достоинством данного вида практической работы является то, что готовые проекты применяются в образовательном процессе в качестве дидактического материала для последующих «поколений» обучающихся.

В качестве примера рассмотрим коллективный проект студентов Горного университета на тему «Мост глазами будущего инженера». Выбор темы проекта обусловлен тем, что будущие специалисты, учась на втором курсе, имеют слабое представление об инженерной деятельности. Предметы, которые они изучают, воспринимаются ими как отдельные, не имеющие связи друг с другом. Кроме того, в производственной деятельности им предстоит работа в команде. Поэтому особый интерес вызвала идея организации коллективной работы студентов, когда каждый ее участник выполнял бы свой фрагмент независимо от другого, но совместная презентация результатов работы отразила бы ее смысловое единство и результативность.

Для реализации проекта «Мост глазами будущего инженера» было отобрано шесть студентов из одной учебной группы Горного университета. Студенты отличались индивидуальными учебно-познавательными и психологическими качествами. Таким образом, была выполнена попытка смоделировать команду (часть коллектива), которая может сложиться в реальной производственной обстановке. Перед студентами была поставлена следующая цель: на примере самой простой конструкции моста (однопролетный неразводной мост) осмыслить сущность расчета и проиллюстрировать различные варианты моста данной конструкции. Рассмотрение разнообразных конструкций необходимо было подкрепить примерами петербургских мостов.

Мосты Петербурга были разделены на типы в зависимости от материала, из которого сооружен мост (деревянный, чугунный, железобетонный, алюминиевый), а также в зависимости от реализованной конструкции (опорный, вантовый). Каждый студент собирал информацию по одному из типов мостов. После сбора и уточнения информации проводилось совместное обсуждение в команде с целью выбора оптимального варианта представления результатов работы. При этом материал, подготовленный студентами в индивидуальном порядке, необходимо было оформить однотипно, что потребовало определенной доработки.

В ходе совместного самоанализа проекта была подготовлена компьютерная презентация для коллективного доклада на кафедральном этапе студенческой конференции. С учетом регламента выступления участников конференции (10-12 минут), потребовалось грамотное ролевое распределение в команде: каждый студент должен был лаконично изложить свою часть исследования так, чтобы в рамках одного доклада отразить общий результат работы над единым проектом. Таким образом, студенты, выполняя коллективный проект «Мост глазами будущего инженера», получили большой опыт совместной работы в команде.

Важно отметить, что метод проектов, как технология обучения, активизирует самостоятельную деятельность обучаемых, вырабатывает навыки интерпретации информации, воспитывает стремление доводить начатое дело до конца, развивает индивидуальное творческое мышление, т.е., способствует формированию ключевых компетенций, что, несомненно, повышает уровень конкурентоспособности будущих выпускников.

Использованные источники:

1. Зеер Э.Ф. Компетентностный подход к модернизации профессионального образования // Высшее образование в России. – 2005. – № 4. – С. 23-30.
2. Полат Е.С. Новые педагогические и информационные технологии в системе образования: Учебное пособие / Е.С. Полат, М.Ю. Бухаркина, М.В. Моисеева, А.Е. Петров; Под ред. Е.С. Полат. – М.: Издательский центр «Академия», 2002. – 272 с.

3. Селевко Г.К. Современные образовательные технологии: Учебное пособие. – М.: Народное образование, 1998. – 256 с.

Огорелкова В.Н.

преподаватель

ГБПОУ ЯНАО «Ямальский многопрофильный колледж»

Россия, г. Салехард

КАК СОХРАНИТЬ ТЕБЯ, РУССКАЯ РЕЧЬ, ВЕЛИКОЕ РУССКОЕ СЛОВО?

Аннотация

Данная статья поднимает актуальную проблему сохранения русского языка как культурно – исторического феномена для будущих поколений.

О, бедный мой язык родной, о, прелесть русской речи чистой!

Кто не глумился над тобой...

Ну, ладно б только бюрократ... Но журналист, но депутат язык
недавно исказили.

От сердца я хочу воззвать ко всем, кто сын России верный.

Пора не нАчать, а начАть язык наш очищать от скверны.

Друзья, следите за собой, когда по-русски говорите.

Ведь это наш язык родной – его для внуков сохраните!

Е. Весник. Ода русскому языку

Язык - среда обитания народа и каждого человека. Мы «дышим» речевой продукцией своих современников в повседневном общении дома и в школе, на улице, в автобусе, магазине, слушая радио или телевизор. Сегодня остро встала проблема экологии языка. Неблагополучное состояние природной среды может подорвать здоровье человека. Неблагополучное состояние языковой среды вызывает духовную деградацию отдельной личности и всего народа, может уничтожить народ как культурно-исторический феномен.

Почему и от кого должны мы охранять свой язык?

Учёные – лингвисты предсказывали, что недалеко то время, когда место громоздких словарей займут портативные электронные компьютеры. Язык нового поколения будет экономичным и рациональным. Увеличится количество аббревиатур, символов, графических изображений. И вот где – то лет через тридцать их пророчества сбылись.

Телевизоры стали главным предметом в каждой семье. Почти всё свободное время дети проводят возле универсальной игрушки: утром пробуждение трёхлетнего малыша происходит при помощи какого - нибудь очень крутого иностранного тренда, а потом целый день малыш поёт «Я рюкзак, я рюкзак». Вечером история повторяется: перешагнув через порог, дитя требовательным голосом произносит любимую, спасительную для

вечно занятых родителей, фразу: «Включи мультик». А там опять «Сезон охоты», «Гроза муравьёв», «Победитель». Вместо того чтобы рассказать ребёнку сказку, родителям удобнее развивать его таким способом: лишь бы не приставал. Но можно ли говорить о развитии? Телепрограммы в основном развлекают ребёнка, но не способствуют становлению его речи. Конечно, беднеет и без того бедный лексикон ребёнка, так как и в детском саду он общается с такими же покинутыми родителями детьми.

Во многих семьях на смену телевизору пришли компьютеры. Подростки просто привязаны к «зомбоящикам»: можно и поиграть, и пообщаться, и музыку послушать. Но самое главное, почти всю нужную информацию к урокам можно выудить из Интернета. Не надо искать по библиотекам и читать дополнительную литературу, не надо развивать свою мысль, обогащать свой словарный запас. Вопрос в другом: насколько богата содержанием и грамотно оформлена эта случайная информация?

Таким образом, всё более тесная связь человека с думающей машиной оказывает, несомненно, обратное воздействие на человеческий язык, так как информативный язык не очень удобен для стихов, любовных посланий, для духовного развития человека.

Слово незащищено, оно не может постоять само за себя. А наша речь практически ненаказуема. Самый опасный хронический недуг – злоупотребление иностранными словами. Неслучайно современный русский язык называют «интеррусским», «германо-русским или англо-русским сленгом», а ещё кратко «русангл». Конечно, невозможно отрицать того, что наш язык на протяжении всей истории народа обогащался не только за счёт внутренних ресурсов, но и за счёт других языков: изобретать свои термины для выражения чужих понятий очень трудно. Но посмотрите вокруг: рекламные щиты, вывески магазинов, названия многих товаров, книг, кинотеатров – всё на иностранный манер!

Наша эпоха – время активных, предприимчивых, деловых людей! Но давайте не будем забывать о том, что действовать, творить мы призваны в своей стране, а потому необходимо быть истинными «сынами своего Отечества», людьми, гордящимися своими культурно-историческими традициями, уважающими родной язык. Разве так трудно найти русские синонимы столь привычным для нас словам: «ноу-хау», «чартер», «тюнер», «плеер», «бартер», «саммит», «бутик» и так далее.

Ещё в 1847 году Виссарион Григорьевич Белинский предупреждал: «Охота пестрить речь иностранными словами без нужды, без достаточного основания противна здравому смыслу и здравому вкусу, но она вредит не русскому языку и не русской литературе, а только тем, кто одержим ею». А Иван Сергеевич Тургенев, как бы предчувствуя последствия европеизации, сказал: «Берегите чистоту языка, как святыню, никогда не употребляйте иностранных слов. Русский язык так богат и гибок, что нам нечего брать у тех, кто беднее нас».

Злоупотребление иностранными словами не единственный порок. Замелькали слова с уменьшительно – ласкательными суффиксами: в автобусе – билетик, в магазине -колбаска, ветчинка, сметанка, в буфете – салатик, при встрече - приветик.

Теперь о молодёжном жаргоне. Дети стремятся во всём противопоставить себя родителям, стараются быть крутыми не только в одежде, в манере держаться, но и в общении. Взрослый скажет автомобиль, машина, а подросток – конь, телега, тачка. Это явление не новое, оно существовало и раньше. Но это вечное противостояние «отцов» и «детей» не так уж страшно.

Гораздо страшнее, когда русский язык, искажённый сленгом, присущим представителям шоу – бизнеса, тиражируется средствами массовой информации. Косноязычием страдают чиновники государственного аппарата, юристы, врачи, учителя. Парадокс: «демократизация» речи привела к снижению языковой культуры. Люди повсеместно нарушают нормы русского языка, наблюдается засилье речевых штампов, подчас и научных терминов, речь становится «пустопорожней».

А ведь мы получили в наследство бесценный дар – Русский язык. Это наше сокровище. Так давайте же все вместе будем беречь его, чтобы передать его нашим детям. Помните: «Россия – моя, русский - мой».

Мой русский с Россией знакомил меня,
С культурой, историей предков.
На нём пела мама, качая любя,
На нём пел Шаляпин и Греков.
Тургенев и Пушкин, Некрасов, Толстой
На русском прекрасно писали,
Бальмонт, Тредиаковский и Надсон - еврей
Великими русскими стали.
Полмира на русском сейчас говорит,
Мечтает, работает, мыслит, творит.
Скудеет язык – обедняется жизнь,
И с прошлым теряется нить...
Давайте учить, не стараясь забыть,
Великий наш русский язык

Использованные источники:

- 1.«Новые» слова и значения в современном русском языке) / В. Быков. // Русистика. – 2004. – №1–2. – С. 85–95.
- 2.Русский язык. Прошлое. Настоящее. Будущее.- М., Просвещение,1984,191с.
3. Григорян Л.Т. Язык мой – друг мой.- М., Просвещение, 1988

*Окорокова О.А.
старший преподаватель
Чубова Ю.С.*

студент 3-го курса

*Кубанский Государственный Аграрный Университет
Россия, г. Краснодар*

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ, РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ В КОРПОРАЦИИ

Предпринимательская деятельность тесно связана с понятием риск. Для успешного существования в условиях рыночной экономики предпринимателю необходимо решаться на внедрение технических новшеств и на смелые, нетривиальные действия, а это усиливает риск. Поэтому необходимо правильно оценивать степень риска и уметь управлять риском, чтобы добиваться более эффективных результатов на рынке.

Риск (risk) - это деятельность, связанная с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой имеется возможность количественно и качественно оценить вероятность достижения предполагаемого результата, неудачи и отклонения от цели [1].

Управление рисками - это процессы, связанные с идентификацией, анализом рисков и принятием решений, которые включают максимизацию положительных и минимизацию отрицательных последствий наступления рискованных событий [3].

Риск-менеджмент представляет собой систему управления риском и экономическими (финансовыми) отношениями, возникающими в процессе этого управления, включая в себя стратегию и тактику управления риском.

Риск-менеджмент как система управления состоит из двух подсистем: управляемой подсистемы (объекта управления) и управляющей подсистемы (субъекта управления).

Объектом управления в риск-менеджменте являются риск, рискованные вложения капитала и экономические отношения между хозяйствующими субъектами в процессе реализации риска. К этим экономическим отношениям относятся отношения между страхователем и страховщиком, заемщиком и кредитором, между предпринимателями (партнерами, конкурентами) и т.п.

Субъект управления в риск-менеджменте - это специальная группа людей (финансовый менеджер, специалист по страхованию, аквизитор, актуарий, андеррайтер и др.), которая посредством различных приемов и способов управленческого воздействия осуществляет целенаправленное функционирование объекта управления [3].

Процесс воздействия субъекта на объект управления, т.е. сам процесс управления, может осуществляться только при условии циркулирования определенной информации между управляющей и управляемой подсистемами. Процесс управления независимо от его конкретного содержания всегда предполагает получение, передачу, переработку и

использование информации. В риск-менеджменте получение надежной и достаточной в данных условиях информации играет главную роль, так как оно позволяет принять конкретное решение по действиям в условиях риска.

Информационное обеспечение функционирования риск-менеджмента состоит из разного рода и вида информации: статистической, экономической, коммерческой, финансовой и т.п.

Эта информация включает осведомленность о вероятности того или иного страхового случая, страхового события, наличии и величине спроса на товары, на капитал, финансовой устойчивости и платежеспособности своих клиентов, партнеров, конкурентов, ценах, курсах и тарифах, в том числе на услуги страховщиков, об условиях страхования, о дивидендах и процентах и т.п.

Любое решение основывается на информации. Важное значение имеет качество информации. Чем более расплывчата информация, тем неопределеннее решение. Качество информации должно оцениваться при ее получении, а не при передаче. Информация стареет быстро, поэтому ее следует использовать оперативно.

В организации также разработана система управления рисками, позволяющая учитывать их, как стадии принятия управленческих решений, так и в процессе осуществления финансовой (микро оставить) деятельности. Система оценки рисков основывается не только на своевременном выявлении возможных рисков, их классификации, анализе и оценке, но и на применении определенных методов управления возникающими рисками.

К основным видам управления рисками, возникающими в деятельности микрофинансовой организации, относятся:

1. Управление риском потери ликвидности

Риск потери ликвидности — риск возникновения финансовых потерь из-за неспособности организации в полном объеме обеспечить своевременное исполнение своих обязательств. Мониторинг состояния ликвидности происходит за счет анализа текущих и прогнозируемых показателей величины погашения активов и пассивов. В целях ограничения риска ликвидности установлены лимиты на максимально допустимые интервалы между требованиями и обязательствами по срокам погашения. Управление ликвидностью осуществляется также за счет сбалансированной политики формирования резервов [2].

2. Управление кредитным риском

Кредитный риск — это риск возникновения убытков в связи с отказом, задержкой или частичным неисполнением заемщиком принятых обязательств. Кредитный риск является наиболее значимым в деятельности микрофинансовой организации и возникает преимущественно при операциях предоставления займов и микрозаймов. Организация придерживается умеренной кредитной политики, стараясь минимизировать свои риски, и предоставляет заемщикам средства только после всесторонней оценки

рисков, связанных с их деятельностью. Все операции по предоставлению займов и микрозаймов осуществляются в рамках установленных лимитов [2].

3. Управление операционным риском

Операционный риск – это риск возникновения прямых или косвенных потерь вследствие недостатков или ошибок в ходе осуществления внутренних процессов, действий персонала, функционирования информационных систем и технологий, а также вследствие внешних событий. В целях минимизации операционного риска и исключения возможных убытков в организации на постоянной основе осуществляется выявление и сбор данных о факторах операционного риска [2].

4. Правовым риском

Правовой риск – это риск допущения правовых ошибок в деятельности организации, ведущий к возникновению финансовых потерь ввиду несовершенства правовой системы, противоречивости законодательства, отсутствия правовых норм по регулированию отдельных вопросов. Управление правовым риском происходит в целях исключения возможных убытков, в том числе в виде выплат денежных средств на основании постановлений судебных и регулирующих органов. Для снижения правовых рисков на постоянной основе ведется непрерывный мониторинг изменения законодательства и своевременное выявление факторов и событий, влияющих на уровень правового риска, осуществляется контроль за соблюдением всеми работниками нормативных актов, учредительных и внутренних документов. Юридический отдел находится в прямом подчинении руководителя организации [2].

Управление рисками в России пока практикуется мало, однако участники кредитного рынка, первыми столкнувшись с необходимостью учета рисков факторов, уже используют этот инструмент, особенно в банковской и страховой сферах.

В условиях рыночной экономики риск — важнейший элемент предпринимательства. Необоснованный риск, как правило, оказывает отрицательное влияние на качество проекта и его реализацию. Разработка и принятие оптимального решения — важное условие предупреждения риска. Необоснованный риск в некоторых случаях может соблазнить предпринимателя принять проект к реализации и на первом этапе получить положительный результат. В рыночных отношениях процессы производства ориентируют предпринимателей на соответствующее поведение в условиях неопределенности и риска. Удачные решения вознаграждают предпринимателя хорошей прибылью, а неудачные оборачиваются банкротством.

Использованные источники:

1. Гранатуров В. М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения. - М: Дело и Сервис, 2010 г.

2.Лапуста М.Г. Риски в предпринимательской деятельности . - М.: ИНФРА-М, 2010 г.

3.Федотов Д. К. Эволюция концепций и подходов к риск-менеджменту / Д.К. Федотов // Корпоративный финансовый менеджмент. - 2011. - №4.

Олефиренко Т.В., к.э.н.

доцент

кафедра глобальной экономики

Дивнич В.С.

магистрант «Менеджмент организации»

Национальный университет биоресурсов и природопользования

Украины

КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Аннотация. В статье определены главные задачи управления капиталом, а также предложены пути повышения эффективности использования капитала на примере ТОВ «Фортуна-С».

Ключевые слова: капитал, управление капиталом, оценка стоимости капитала, прямые показатели финансовой отчетности, рентабельность, фондоотдача, фондоемкость, ускорение оборачиваемости капитала.

Annotation. In the article the main tasks of management are certain a capital, and also the ways of increase of efficiency of the use of capital are offered on the example of "Fortuna-C".

Keywords: capital, management by a capital, capital rating, direct indexes of the financial reporting, profitability, фондоотдача, фондоемкость, acceleration of turnover of capital.

Предприятие является структурообразующим элементом современной рыночной экономики. Любая организация, ведущая производственную или иную коммерческую деятельность должна иметь определенный капитал, который представляет собой совокупность материальных ценностей и денежных средств, финансовых вложений и затрат на приобретение прав и привилегий, необходимых для осуществления его хозяйственной деятельности. Он является базой создания и развития предприятия и в процессе функционирования обеспечивает интересы государства, собственников и персонала.

Капитал занимает одно из главных мест в системе социально-экономических и политических отношений общества. Из-за несовершенного управления капиталом как на макро - так и на микроуровне, экономика Украины довольно медленно преодолевает кризисное состояние. Ускорить процесс выхода из кризиса можно с помощью управления, отвечающей современным условиям, опирается на достижения науки и учитывает практику. Именно поэтому проблема управления капиталом приобретает особую актуальность на современном этапе развития экономики Украины.

Вопросом исследования направлений использования капитала предприятий занимались такие научные деятели, как: Бланк И.А., Кравчук Е.М., Литовских А.М., Невмержицкий Я.И., Омелянович Л.А., Поддериогин А.М., Федосов В.М., Юрий С.И. и др. В своих работах данные авторы рассматривали вопросы, связанные с исследованием капитала, процессов его формирования, использования и направлений повышения его эффективности.

Управление капиталом - это система принципов и методов разработки и реализации управленческих решений, связанных с оптимальным его формированием из различных источников, а также обеспечением эффективного его использования в различных видах хозяйственной деятельности предприятия.

Управление капиталом предприятия направлено на решение следующих основных задач:

1. Формирование достаточного объема капитала, обеспечивающего необходимые темпы экономического развития предприятия.
2. Оптимизация распределения сформированного капитала по видам деятельности и направлениям использования.
3. Обеспечение условий достижения максимальной доходности капитала при запланированном уровне финансового риска.
4. Обеспечение минимизации финансового риска, связанного с использованием капитала, при запланированном уровне его доходности.
5. Обеспечение постоянного финансового равновесия предприятия в процессе его развития.

Одной из важных предпосылок эффективного управления капиталом предприятия является оценка его стоимости. Существует несколько методов расчета капитала. В украинской практике капитал предприятия часто разделяют на капитал активный и пассивный. Такой подход является причиной недооценки места и роли капитала в бизнесе и приводит к поверхностному рассмотрению источников формирования капитала. Капитал не может быть пассивным, потому что является стоимостью, приносящей прибавочную стоимость, которая находится в движении, в постоянном обороте. Поэтому более обоснованно здесь применять понятия источников формирования капитала и функционирующего капитала (или активов).

Обеспечение эффективной деятельности и прибыльности предприятия являются основными задачами капитала. Кроме этого, капитал предприятия обеспечивает выполнение основных его функций и задач. Для успешного осуществления своей деятельности предприятия должны быть достаточно обеспеченными финансовыми ресурсами.

Поскольку состояние и эффективность использования собственного капитала предприятия характеризуется кроме прямых показателей финансовой отчетности, рядом относительных коэффициентов, таких как

оборачиваемости активов, рентабельность, фондоотдача, фондоемкость, то методами повышения эффективности использования собственного капитала предприятия служат методы, которые повышают эти показатели на предприятии.

Анализируя эффективность использования капитала ТОВ «Фортуна-С»

2012-2013 гг. можно сделать вывод, что чистый доход от реализации сократился на 55,68%. По результатам деятельности в 2012 году был получен чистый доход в размере 591075 тыс.грн. В 2013 году ситуация ухудшилась, был получен убыток в размере 324193 тыс. грн.

Снизилось значение показателя фондовооруженности, что свидетельствует о недостаточной обеспеченности работников основными производственными средствами.

Показатель фондоотдачи имеет тенденцию к увеличению со значения 0,11 до 0,19, это произошло за счет увеличения стоимости основных фондов и выпускаемой продукции. Увеличилась на 102 % оборачиваемость оборотных средств, что свидетельствует об увеличении срока между расходованием средств на производство продукции и получением выручки за ее реализацию, это является негативным фактором для деятельности предприятия.

Данные проведенного анализа экономической рентабельности показали, что экономическая рентабельность предприятия за 2012-2013 г. снизилась на 0,377, то есть почти на 40%. Причиной этого стало уменьшение коэффициента оборачиваемости активов, а также ущерб, полученный в результате деятельности предприятия в 2013 году.

Таким образом, можно сделать вывод, что основные показатели деятельности предприятия показали неудовлетворительную тенденцию в деятельности ТОВ «Фортуна-С».

Для того, чтобы ликвидировать выявленные проблемы, необходимо: ускорить оборачиваемость капитала, внедрить систему финансового планирования, оптимизировать структуру капитала, улучшить процессы управления имуществом, осуществить меры по улучшению контроля финансовой деятельности.

Основные направления ускорения оборачиваемости капитала:

1. сокращение продолжительности производственного цикла за счет интенсификации производства (использование новейших технологий, механизации и автоматизации производственных процессов, повышение уровня производительности труда, более полное использование производственных мощностей предприятия, трудовых и материальных ресурсов и т.п.);

2. улучшение организации материально-технического снабжения с целью бесперебойного обеспечения производства необходимыми

материальными ресурсами и сокращения времени нахождения капитала в запасах;

3. повышение уровня маркетинговых исследований, направленных на ускорение продвижения товаров от производителя к потребителю (включая изучение рынка, совершенствование товара и форм его продвижения к потребителю, формирование правильной ценовой политики, организацию эффективной рекламы и т.п.).

Перечисленные мероприятия позволят получать больше средств от реализации продукции за счет уменьшения периода оборачиваемости капитала.

Таким образом, основными путями по повышению эффективности использования капитала ТОВ «Фортуна-С» можно считать: увеличение объема оказанных услуг; снижение себестоимости процесса предоставления услуг; снижение расходов предприятия; систематический контроль за распределением средств производства; повышение производительности труда работников; повышение квалификации специалистов; внедрение новейших технологий; создание маркетинговых служб на предприятии; реконструкция и модернизация предприятия.

Использованные источники:

- 1.Поддери́гин А.М.Финансовый менеджмент: Учебник / Кер.кол.авт. и науч. ред. проф. А.М. Поддери́гин. - К.: КНЕУ, 2008. -536 с.
2. Бланк И.А. Управление формированием капитала. - К.: «Ника Центр», 2008. - 510 с.
- 3.Крамаренко Г.А., Черная А.Е. Финансовый менеджмент: Учебник. - Киев: Центр учебной литературы, 2008. - 520 с.

Олефиренко Т.В., к.э.н.

доцент

кафедра глобальной экономики

Тищенко А.П.

магистрант

«Государственная служба»

Национальный университет биоресурсов и природопользования

Украины

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМІЧНОЇ І ЕКОЛОГІЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ОХРАНЕ ЗЕМЕЛЬ

Олефиренко Т.В., Тищенко О.П., В статье исследованы методические подходы к социально-экономической и экологической оценке эффективности мероприятий по охране земель.

Ключевые слова: экономическая эффективность, экологическая эффективность, социальная эффективность, расчетная (проектная) эффективность.

Olefirenko T., Tyshchenko O., In the article the metodicheskie approaches to Socio-ekonomicheskoy and ekologicheskoy effektivnosti assessment of measures to protect the land.

Keywords: economic efficiency, environmental performance, social performance, the design (design) efficiency.

Оптимизация использования земельных ресурсов и их охраны, осуществляется в порядке землеустройства, охватывает весь спектр организационно-правовых, социально-экономических и экологических проблем. Особенно эти проблемы обостряются в процессе реформирования земельных отношений.

Чрезмерные нагрузки на природные ландшафты на протяжении многих десятилетий обусловили значительную технологическую пораженность экосферы Украины. Угрожающие явления имеют место в почвенном покрове, где от эрозии, несовершенства агротехники, зачастую необоснованного и неоправданного вмешательства в гидрологический режим территории осушительной мелиорацией, выведено из оборота значительные площади продуктивных земель.

Главными факторами, которые дестабилизируют экологическую ситуацию в регионе, является чрезмерная сельскохозяйственная освоенность и распашка территории, а также пренебрежение экологическими требованиями при трансформации землепользования в ходе земельной реформы.

Целью статьи является исследование методических подходов соціально-економічної и экологической оценки эффективности мероприятий по охране земель.

Оценку ефективності землеохранных мероприятий можна рассматривать в нескольких аспектах:

- 1) относительно окружающей среды;
- 2) относительно материального производства;
- 3) в обществе в целом.

Организация рационального использования и охраны земель является составляющей частью существующей экономической системы и представляет собой сложный, многогранный процесс, который зависит от характера производственных отношений, форм владения на землю и другие средства производства.

Из этого вытекают следующие выводы:

1) экономическая эффективность землеохранных мероприятий должна оцениваться, исходя из системы экономических законов, і соответственно требует системы оценочных показателей;

2) при определении экономической эффективности необходимо учитывать, с одной стороны, коллективные и личные интересы землепользователей і землевладельцев, а с другой - общественные интересы,

что требует использования как коммерческого, так и народнохозяйственного подходов;

3) поскольку земля является элементом окружающей среды (биосферы), при экономической оценке землеохранных мероприятий необходимо учитывать условия воспроизводства плодородия почв и экологические характеристики территории;

4) при расчетах показателей эффективности важно выделить эффект эколого-ландшафтного и противоэрозийного землеустройства, составивши его с соответствующими затратами, обеспечивающими качественную однородность и количественную сравнительность показателей по разным хозяйствам, по составляющим частям и элементам проекта и т.д.;

5) поскольку проекты землеустройства связанные с землеохранными мероприятиями, необходимо учесть эффективность мероприятий, затрат на формирование основных и оборотных средств, затрат, связанных с компенсацией потерь и охраной окружающей среды ;

6) разрывы во времени между капитальными вложениями и получения эффекта от них требуют сравнения эффекта и затрат, которые не совпадают во времени, и особенного учета времени и эффективности землеохранных мероприятий.

С вышеуказаного можно сделать вывод, что эффективность землеохранных мероприятий делится на экологическую, производственно-экономическую и социальную [1].

Экологическая эффективность связана с необходимостью охраны природы, воспроизводства и рационального использования природных ресурсов; она проявляется, прежде всего, через влияние землеохранных мероприятий на окружающую среду и характер использования земли. Здесь первоочередное значения имеют рекультивация земель, их защита от эрозии, осуществление природоохранных мероприятий.

Производственно-экономическая (или просто экономическая) эффективность обусловлена влиянием эколого-ландшафтной или противоэрозийной организации территории на организацию производства и наоборот. Землеустроительные решения должны благотворно влиять созданию оптимальных пропорций производства, улучшений условий хозяйствования, выразятся на результативных показателях деятельности предприятия.

Экономическую эффективность землеустройства можно понимать двойной. В широком смысле она складывается с обеспечения рационального сочетания труда, земли и других средств производства. Например, проект землеустройства сельскохозяйственных предприятий позволяют решать вопросы их оптимального размера, нахождения, структуры производства, состав угодий. Проект землеустройства по организации территории и различных угодий в конкретном хозяйстве обеспечивают лучшие условия для развития экономики хозяйства и повышения плодородия почв. Проект

организации и упорядочения территории фермерского хозяйства дает возможность технично и экономично правильно, юридически грамотно оформить отвод земель для этой цели и организовать их целевое использование.

Социальная эффективность землеохранных мероприятий характеризуется укреплением земельных отношений, стабильностью прав землепользователей и землевладельцев. Она обусловлена значением земли как объекта социально-экономических связей и направлена на улучшение социальных условий.

В узком смысле слова эффективность мероприятий по охране земель - это итог сравнения полученных за счет землеустройства результатов с затратами на реализацию землеохранных мероприятий.

Эффективність землеохранных мероприятий стоит рассматривать в сочетании с организацией производства на конкретных предприятиях, то есть с землепользованием. Она заключается в такой организации территории и использования земли, которые обеспечат рациональное построение и введение хозяйства с целью полного использования внутренних резервов и повышения эффективности производства.

В отличие от экономического обоснования экономическая эффективность допускает не только выбор лучшего варианта проектного мероприятия, но и его максимальный эффект относительно базиса оценки.

Вывод. Итак, поскольку ПРОЕКТИРОВАНИЕ комплекса противоэрозийных мероприятий имеет много-вариантный характер, при расчетах оптимальной структуры и объемов целесообразно использовать экономико-математические модели.

Использованные источники:

1. Варламов А.А. Экология и использование земель / А. А. Варламов. - М.: Знание, 1999. - 64 с.
2. Волощук М. Д. Реконструкция склоновых земель, пораженных оврагами / Н. Д. Волощук. - Кишинев: Картя Молдовеняскэ, 1998. - 265 с.
3. Заславский М.Н. Почвозащитное земледелие / М. Н. Заславский, А. А. Каштанов. - М.: Россельхозиздат, 1979. - 205 с.
4. Егоренков Л.Н. Природоохранные основы землеустройства / Л. Н. Егоренков. - М.: Агропромиздат, 2004. - 188 с.

Олефиренко Т.В., к.э.н.
доцент
кафедра глобальной экономики
Миргородченко О.А.
магистрант
«Менеджмент организации»

Национальный университет биоресурсов и природопользования
Украины

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ РОЛЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ЭЛИТЫ В УПРАВЛЕНИИ СОВРЕМЕННЫМИ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

Проанализирована проблема формирования управленческой элиты и ее роли в управлении современными социально-экономическими системами. Раскрыт вопрос формирования управленческой элиты в Украине, путем обобщения подходов к формированию модели развития управленческой элиты и их особенностей в адаптации к украинскому обществу.

Ключевые слова: элита, управленческая элита, качество элиты, псевдоэлита, управление социально-экономическими системами.

In this article author analyzed the problem to formation of the managerial elite and its role in the management of modern socio-economic systems. Disclosed the issue of forming managerial elite in Ukraine by generalizing approach to formation a model of development managerial elites and their features to adapt to the Ukrainian society.

Keywords: elite, administrative elite, quality of elite, pseudoelite, management the socio-economic systems.

Постановка проблемы исследования. Результаты проведенных в Украине исследований показывают, что одна из причин длительности кризиса в стране — это пребывание на стратегическом уровне управленцев, которые не владеют стратегическим мышлением.

Абсолютное большинство авторов теорий элит конца XX в. склоняются к мысли о том, что:

- правящая элита проходит дежурный этап своего формирования;
- для нее характерное влияние последствий исторического (советского) прошлого Украины, особенностей политической и социально-экономической системы и общественных процессов в Украине;
- в Украине происходит процесс постепенного обновления (эволюции) элиты;
- процесс формирования правящей элиты еще не завершился, она проходит очередной этап собственной трансформации, как самодостаточная правящая элита независимого государства [3].

Для изменения ситуации в стране необходимо развитие системы становления новой управленческой культуры в управленческих структурах и организациях, где производным источником являются именно заведения образования, в которых начинается формирование управленческой элиты. В пределах этой системы удастся начать создавать настоящую управленческую элиту для трех сфер организации общества: экономической, культурной и политической.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросом исследования занимались такие ученые, как: Г. Моска, Г. Ласселл, Л. Санистебан, Л. Боден, П. Робинс, Д. Тарнер, К. Морган, С. Вятр и др.

Изложение основного материала. Под элитой, ученые-элитологи понимают слой населения избранных лиц, которые выделяются рядом личностных и профессиональных качеств (сильной волей, большими объемами знаний) и занимают ведущее положение в политической, экономической, военной и духовной сферах общества. Этот слой, имея высокий социальный статус, единство интересов и целей, официальные полномочия, контролирует деятельность ключевых институтов общества. Благодаря этому, элита способна руководить иррациональной массой населения, обеспечивать стабильность и необходимый порядок в обществе. Далеко не каждая социальная группа, правящая «верхушка», будучи «встроенной» в систему власти, может исполнять роль элиты [2].

Проведя обзор научных исследований, мы можем констатировать, что политико-управленческая элита — это составное меньшинство общества, относительно интегрированная совокупность лиц (или групп), которая обладает такими свойствами:

- она внутренне дифференцирована и неоднородна;
- наделена лидерскими качествами и подготовлена к выполнению политико-управленческих функций;
- занимает руководящие позиции в общественных институтах;
- непосредственно влияет на принятие управленческих решений в обществе.

Управленческую элиту следует рассматривать в трех системах общества:

— политической — к ней принадлежат руководители государства, министерств и государственных комитетов, члены парламента, руководители областных и районных администраций, представители районных, городских и областных советов народных депутатов.

— экономической — это руководители предприятий, фирм, компаний, акционерных обществ, а также руководители соответствующих министерств и комитетов; что также относятся к политической элите.

— культурной — в ее состав входят ректоры ВУЗов, директора техникумов, колледжей, школ, лицеев, гимназий, заведующие дошкольных и внешкольных учебных заведений, руководители городского, районного и

областного департаментов образования и культуры, руководители соответствующих министерств, председатель и члены парламентского комитета по образованию и науке, президенты Академий наук и другие.

К сожалению, сегодня большая часть управленческой элиты является такой по должности, а не по сущностным характеристикам, то есть, это псевдоэлита. Очевидно, если включить механизм обратной связи в системе управления путем оценивания результатов деятельности таких руководителей и взаимоотношений в коллективе, процесс очистки от псевдоэлиты начнет осуществляться закономерно.

В основе разделения общества на политическую элиту и массы лежат факторы социального и экономического характера, а потом уже политического. В настоящее время политическая и управленческая элита рассматривается чаще в плоскости властной структуры, которая производит политические решения и осуществляет их выполнение [4].

Особенностью управленческой элиты в Украине является ее отчужденность от интересов людей, которым она должна служить, которые делегировали ей право управлять своей деятельностью. Такая ситуация нуждается в повышенном внимании не только до формирования качеств руководящих кадров, но и для создания теории управления и формирования новой управленческой культуры в организациях.

Повышение качества элиты требует:

- исследование процесса социально-политического управления, общественного слоя, который осуществляет это управление;
- рассечению законов эволюции и изменения элит в определенных социальных системах;
- исследование конкретной элиты, особенностей ее прихода и содержания власти, сложу и роли в социальном процессе, причин ее деградации и отхода из исторической арены.

Отметим, что ведущим звеном в процессе формирования управленческой элиты является учебная составляющая, а отбор личностей, способных быть управленческой элитой, является результатом этой учебы. Идет речь о знании, творчестве, нравственности, физическом развитии, здоровье (это данные специального паспорта личности), причем с изменением степени учебы количество управленческих качеств, которые должны быть сформированы в ребенке в процессе учебы, постоянно дополняется специфическими чертами, что присущие именно управленческой элите.

Политика управления человеческими ресурсами, в масштабе предприятия, должна больше ориентироваться на самореализацию работников в процессе трудовой деятельности, а также работодателя и самого работника, то есть, на расстановку кадров «на свои места». В реальной жизни это обусловлено формированием новой управленческой

культуры в организациях, которое должно происходить с применением механизма жестко-демократического целевого управления.

Выводы. Подбивая итоги, можно сказать, что политико-управленческая элита играет ключевую роль в любом обществе. Ее исследование — это важнейшее задание гуманитарных наук и элитологии. Обществу необходимо преодолеть иллюзию, что управлять страной могут все.

Украинское общество нуждается в лидерах, наделенных специфическими управленческими способностями, которые базируются на самореализации человека и умеют реализовать механизм целевого управления во всех организационных структурах.

Одной из ключевых проблем нынешнего этапа трансформационных процессов украинского общества есть обеспечение качественных превращений в элитных группах. Концентрация общественного внимания и соответствующих усилий на решении отмеченного вопроса приобретает неотложный характер и стратегическое значение для формирования эффективного управления страной.

Использованные источники:

1. Герасимчук А.А. Социология: уч. пос. / А. Герасимчук, Ю. Палеха, О. Шиян. - 4-е изд., испр. и доп. - К. : Из-во Європ. ун-та, 2004. - 246 с.
2. Колпаков В. М., Дмитренко Г.А. Стратегический кадровый менеджмент. Уч. пособ./ В.М.Колпаков. - К.: МАУП, 2005. – 258 с.
3. Крюков О.І. Политико-управленческая эліта України как фактор создания государства: Монография / За наук.ред. Е.А. Афонина. - К.: Из-во НАДУ, 2006. - 252 с.
4. Пахарев А. Д. Государственное управление и кадровая политика в современной Украине: уч. пос./ А.Д.Пахарев. – К.:Свитогляд, 2005. – 205 с.
5. Шульга М. Правящая элита Украины. / М.Шульга, О.Потехін, І.Бойко та ін. / Ін-т соціол. НАН України, Укр. центр досліджень мира, конверсії і конфліктів.. - К., 1998. - 68 с.

Олефиренко Т.В., к.э.н.

доцент

кафедра глобальной экономики

Разинков Д.

магистрант

«Менеджмент организации»

Национальный университет биоресурсов и природопользования

Украины

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ РАБОТНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье определены особенности процесса формирования мотивации трудовой деятельности и предложены основные

направления и практические рекомендации по созданию эффективного мотивационного механизма в сельскохозяйственных предприятиях.

Ключевые слова: эффективность, мотивация труда, стимулирование, механизм, персонал, мотивационные факторы.

Annotation. In the article the features of process of forming of motivation of labour activity are certain and basic directions are offered and practical recommendations on creation of effective motivational mechanism in agricultural enterprises.

Keywords: efficiency, motivation of labour, stimulation, mechanism, personnel, motivational factors.

Необходимым условием существования и развития общества является труд, как целесообразная деятельность людей, направленная на удовлетворение их жизненных потребностей. Одной из составляющих работы является ее мотивация на уровне агентов (участников) трудовых отношений. Система мотивации характеризует совокупность взаимосвязанных мер, стимулирующих отдельного работника или трудовой коллектив в целом по достижению индивидуальных и общих целей деятельности предприятия (организации) .

Актуальность темы. В условиях, сложившихся в Украине на нынешнем этапе ее развития, проблема мотивации личности приобрела важное значение, поскольку решение задач, стоящих перед обществом, возможно лишь при условии создания надлежащей мотивационной основы, способной побудить персонал предприятий к эффективной деятельности. Речь идет о применении таких форм и методов стимулирования личности, способствующих высокой результативности ее работы.

Сейчас материальное стимулирование работников предприятий, как основная составляющая часть общей системы мотивации, переняло черты, присущие предыдущей административно - командной системе управления. Вследствие отсутствия прямой зависимости размера премии от конкретных результатов работы сотрудников структурных подразделений предприятия, она перестала выполнять свою главную функцию - стимулирующую, и превратилась в простую надбавку к должностному окладу.

Отсутствие научно обоснованной системы планирования, организации, мотивации и контроля деятельности предприятия, а также взвешенных критериев работы работников его структурных подразделений привели к "уравниловке" в системе премирования. Отсутствие высококвалифицированных кадров, способных обеспечить надлежащую организацию и функционирование предприятия в рыночных условиях, сводят практически на нет все попытки разработки, а тем более - внедрение высокоэффективной системы целевого управления, в которой главное место принадлежит системе мотивации. Дальнейшее ослабление мотивации труда

неизбежно приведет к обострению негативных социально - экономических процессов которые происходят в нашем государстве.

Отсюда возникает объективная необходимость создания научно обоснованного механизма мотивации труда персонала предприятий, который бы смог с помощью действенных рычагов и стимулов повысить заинтересованность работников продуктивно и качественно работать, способствовать подъему их конкурентоспособности , обеспечить качественное обновление трудового менталитета. Необходим и инструментарий мотивационного механизма, способного объединить в единый узел цели и результаты деятельности персонала и на практике реализовать целеориентированную мотивацию его высокопроизводительного труда .

Теоретико-методологическим вопросам мотивации труда трудового коллектива рабочих посвящено немало работ зарубежных и отечественных ученых. В частности, исследованием процессов и механизмов мотивации труда и разработкой новых стратегий их применения занимались такие экономисты - классики: Смит, Ф.Гилбрет, Маслоу, Ф. Герцберг, Р. Оуэн, Д.МакГрегор, В.Врум.

Исследованием вышеупомянутой проблемы в разные времена занимались ученые: Н.И. Морозова, В.К. Шорохов, А.П. Семенюта, В.М. Абрамов, А.С. Афонин, Б.М. Андрушків, Д.П. Богиня, О.Е. Кузьмин и др. Ученые сформировали основные принципы по эффективному использованию мотивационных механизмов в сельскохозяйственных предприятиях. Однако вопрос рационального применения механизмов трудовой мотивации в отдельных хозяйствующих субъектах недостаточно разработанным и исследованным в контексте функционирования в аграрном секторе экономики Украины предприятий различных форм собственности.

Таким образом, необходимость теоретического изучения указанных проблем и подчинения проведенных исследований практическому применению определили выбор темы, цели и задачи работы.

Целью статьи является определение особенностей процесса формирования мотивации трудовой деятельности и разработка основных направлений и практических рекомендаций по созданию эффективного мотивационного механизма в сельскохозяйственных предприятиях.

Для достижения цели были поставлены следующие задачи:

- раскрыть сущность мотивации деятельности работников;
- рассмотреть существующие концепции мотивации труда;
- разработать мероприятия по повышению эффективности мотивационного механизма .

Мотивация основывается на двух категориях: нужды - ощущение физиологической или психологической нехватки чего-либо и вознаграждения - то, что человек считает ценным для себя.

Потребности делятся на первичные (физиологические) и вторичные (психологические); вознаграждения - на внутренние (получают в процессе работы, от содержания трудового процесса, чувство самоуважения и т.д. и внешние (обусловленные заработной платой, продвижением по служебной иерархии, кабинетом, служебным авто, дополнительным отпуском и т.д.). Потребности порождают в сознании человека интерес, а он - мотивы (осознанное побуждение к действиям). Согласно мотивы обуславливают определенное поведение человека, побуждают его к поступкам и действиям с целью получения вознаграждения и достижения личных целей. Результатом этого может быть полное удовлетворение, частичное удовлетворение или удовлетворение потребностей индивида[8].

Итак, мотивация (англ. Motivation) - это процесс побуждения человека или группы людей к достижению целей организации и включает в себя мотивы, интересы, потребности, увлечения, мотивационные установки или диспозиции, идеалы и т. п. [4].

Мотивационные теории интересовали ученых на протяжении всей истории экономической науки. Почти каждый экономист касался в своих исследованиях мотивационных проблем. Существенный вклад в развитие теории мотивации сделали украинские ученые. Так, Михаил Вольский (1834-1876) считал необходимым улучшать физические, моральные и интеллектуальные условия существования человека, подчеркивая, что политэкономия является наукой о деятельности человека, направленная на удовлетворение материальных и духовных потребностей. Г. Цехановецкий выступал против обобщений Адама Смита (1723-1790) о человеческом поведении, утверждая, что многие люди пытаются улучшить свое положение не только благодаря собственному труду, но и за счет других. М. Туган - Барановский одним из первых в мире разработал четкую классификацию потребностей.

На протяжении истории менеджмента сформировались достаточно обоснованные теории мотивации, положенные в основу прикладных механизмов мотивации работников (рис. 1).

Их разделяют на две группы:

1. Теории, которые отражают содержание потребностей (содержанию).
2. Теории, которые отражают процесс вознаграждения (процессуальные).

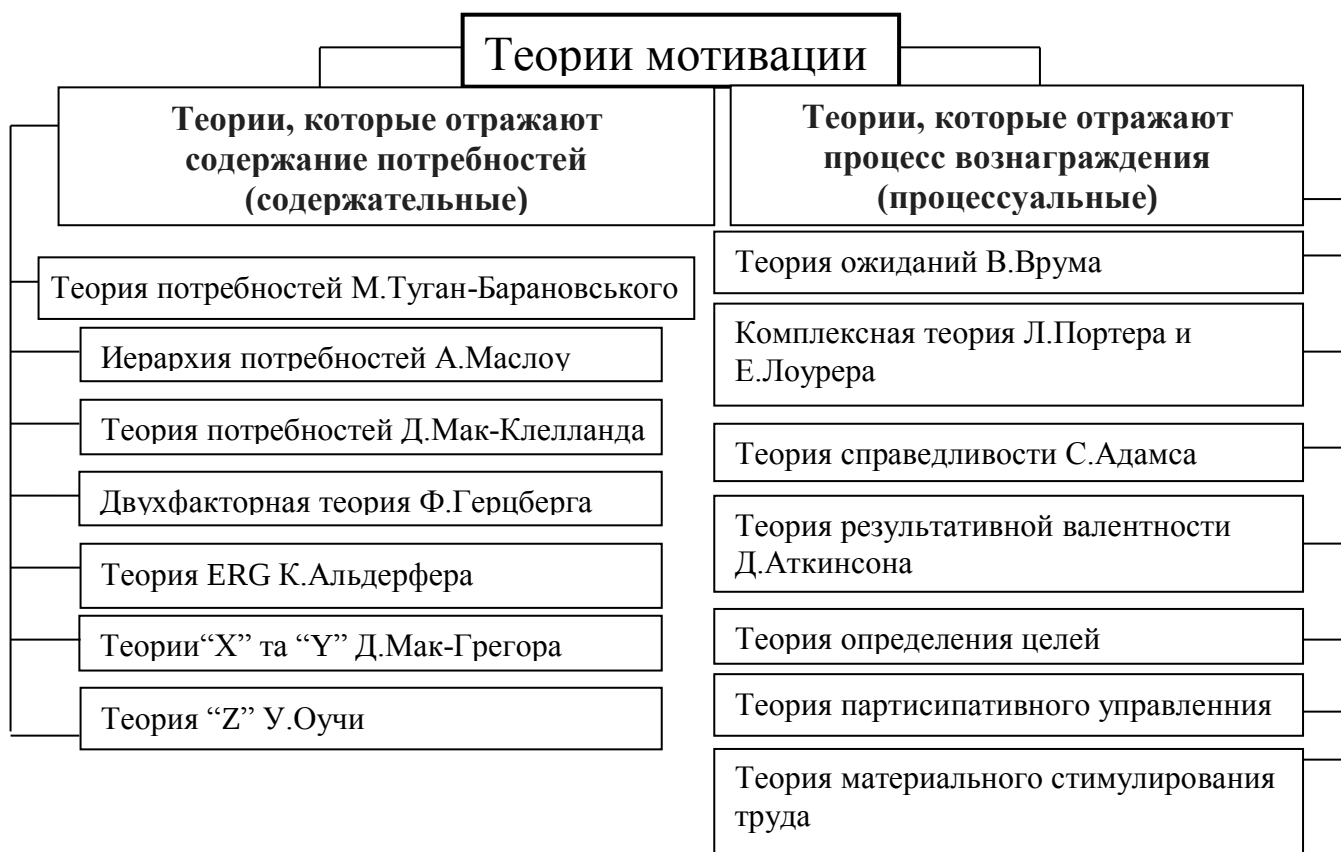


Рис. 1. Класификация теорий мотивации

Джерело: Кузьмин О.Е. Основі менеджмента. – Львов, 2003.- С.158.

Содержательные и процессуальные теории взаимодополняют друг друга. Современный менеджер не сможет эффективно выполнять свои функции, не зная и не понимая иерархии потребностей, от которой во многом зависит идеология компании и философия ведения бизнеса.

Однако, игнорируя индивидуальный подход к учете мотивационных факторов, он рискует построить в организации систему мотивации, которая не будет соответствовать действительности.

Мотивация работников - одна из важнейших задач руководителя. Успеха добивается тот руководитель, который имеет хорошо развитые способности побудить работников к более высокому уровню выполнения работы [3].

В течение многих лет проводили исследования по теории потребностей и сравнения удельного места некоторых потребностей в сознании людей разных стран и национальностей. Обобщенные данные дали довольно интересные результаты.

Как видно из таблицы 1, потребность уважения наиболее удовлетворяют руководители Латинской Европы, Северной Европы и развивающихся стран.

Таблица 1

Степени удовлетворения потребностей работников различных стран

Нужды	Степени удовлетворения, предусмотрен моделью	США и Великобритания	Латинская Европа ¹	Северная Европа ²	Развивающиеся страны ³	Япония
Самореализация	5	5	5	5	5	3
Автономия	4	4	4	4	4	2
Уважение	3	3	1	1	1	4
Общительность	2	2	3	3	3	3
Безопасность	1	1	2	3	2	1

Примечание: Число 5 – меньше удовольствие; число 1 – больше удовольствие.

¹ Латинская Европа: Испания, Италия, Франция, Бельгия; ² Северная Европа: Швеция, Норвегия, Дания, Германия; ³ Развивающиеся страны: Чили, Аргентина, Индия.

Вполне вероятно, что профессиональная категория руководителя в разных странах имеет неодинаковый уровень престижа и социального статуса. В частности, степени США и Великобритании отвечают тем, которые были предусмотрены моделью Маслоу. Отметим, что теории потребностей могут иметь определенную культурную предвзятость и оказаться непригодными для другой культуры [3].

Таблица 2

Степени важности для руководителей разных стран

Потребности	США	Италия	Германия	Швеция	Испания	Индия
Самореализация	1	1	1	1	1	2
Автономия	2	3	3	2	3	3
Уважение	5	2	4	5	5	4
Общительность	3	4	5	4	4	5
Безопасность	4	5	2	3	2	1

Из таблицы 2 видно, что есть разница относительно значения безопасности для руководителей США и Италии, с одной стороны, и Германии, Швеции, Испании, Индии, с другой. Значение уважения низкое в США, Швеции и Испании, однако второй по важности в Италии. Итак, теории и их использование в управлении надо рассматривать в культурном контексте.

В зависимости от степени важности потребностей для работников каждой страны формируются и конкретные мотивационные системы. Побудительные стимулы не могут основываться только на требованиях

какой-то одной теории, они должны охватывать различные мотивы. Система мотивации должна быть комплексной, в частности для разных стран комплексность обеспечена разнообразием побудительных стимулов. Об этом свидетельствуют данные таблицы 3.

Таблица 3

Особенности формирования мотивационных механизмов

Страна	Главные факторы мотивации	Особенности мотивации
<i>Англия</i>	Доход	Участие в прибылях, участие в капитале, трудовое участие
<i>Германия</i>	Качество	Стимулирование труда, социальные гарантии
<i>Швеция</i>	Солидарная заработная плата	дифференциация системы
<i>Франция</i>	Квалификация, качество работы, количество рационализаторских предложений, уровень мобилизации	Индивидуализация вознаграждений, балльная оценка труда за профессиональное мастерство, производительность, качество, выполнение правил техники безопасности, этика производства, инициативность, дополнительные вознаграждения, предоставление автомобиля, различные виды помощи
<i>США</i>	Поощрение предпринимательской активности, качество работы, высокая квалификация	Сочетание элементов сдельной и повременной оплаты труда, участие в прибылях, технологические надбавки, премии за безаварийную работу, выполнение технологической дисциплины, система двойных ставок
<i>Северная Корея</i>	качество продукции	эффективность управления
<i>Польша</i>	Повышение эффективности производства	Ограничение доходов, социальная помощь населению
<i>Япония</i>	Профессиональное мастерство, возраст, стаж, результативность труда, внимание к подчиненным	Пожизненный найом, единовременное пособие при выходе на пенсию, стимулирование стажа

На предприятиях различных стран формируются различные системы. Наиболее распространены следующие:

1. Системы мотивации, основанные на заработной плате и материальных вознаграждениях. Их применяют для стимулирования производительности и увеличения объемов продаж.

2. Система интереса в финансовых результатах. К ней относятся участие в капитале, в росте производительности, методы коллективной вознаграждения за конечные результаты работы предприятия. Эту систему формируют контракту участников переговоров между дирекцией и персоналом.

3. Система мотивации, основанная на человеческих отношениях. Ее реализуют через потребности в уважении, восприятии другими, участия в выработке руководящих решений.

4. Система мотивации, основанная на соответствии. Их воплощают через систему участия и свободу действий, участие в самоуправлении (трудовой коллектив может участвовать в принятии решений, выдвигая своих представителей в совет управления предприятием).

Анализ механизмов мотивации, выполненных И. Запоточным, позволяет сделать два вывода. Во-первых, мотивация работников больше зависит от социально-экономических условий, в которых работает предприятие. Во-вторых, механизмы мотивации всегда является элементом действующей системы менеджмента, ничего не меняют в структуре, где их применяют, а со временем иссякают под действием косности этой структуры. Поэтому современные методики создания мотивационного воздействия должны предусмотреть тесная взаимосвязь между уровнем заработной платы, доходами, производительностью и эффективностью труда, с одной стороны, и системой менеджмента, которая учитывает культурные традиции, способы финансирования и маркетинговой деятельности, с другой. Поэтому мотивационные механизмы постоянно совершенствуют, меняют, усиливают, сохраняя традиции, повышая роль методик оценки трудового вклада работников, улучшая конкретные стимулы производственно - хозяйственной деятельности [3].

Система мотивации должна быть направлена на повышение эффективности производства, формирование таких форм и методов оплаты и стимулирования трудовой деятельности, которые целенаправленно способствовали развитию творческой инициативы и предприимчивости работников, повышению их материальной заинтересованности в производительном труде, созданию новых способов организации труда, увеличению объемов производства и продажи, а в конце концов - обеспечению устойчивого функционирования предприятия в современных условиях управления.

Использованные источники:

1. Андрушків Б. Основи менеджмента . /Андрушків Б.М. , Кузьмін О.Е. - Львів , 1995. - 457с .
2. Дмитренко Г. Новые инструменты мотивации./ Г. Дмитренко // Экономика Украины . - 1993. - № 5 С.16 .
3. Друкер П. Подбор работников в согласовании с их достоинствами . / П. Друкер // Кадры.- 1995. - № 1 - С.14 .

4. Завадский И. Менеджмент./ И.Завадский . - Т. 1 - Вид . Второй . - М .: Рус. - Фин. Ин- т , 1997. - 543с .
5. Колот А.М. Мотивация, стимулирование и оценка персонала : учеб. пос. - К. : КНЭУ , 1998. - 386с .
6. Красноносова А. Проблемы материального стимулирования персонала промышленных предприятий. /А. Красноносова // Финансы Украины . - 2002. - № 10. - С.19 .
7. Кузьмин О. Основы менеджмента./ О.Кузьмин, П. Мельник - Львов , 2003. - 303с .
8. Тарнавская Н. Менеджмент : теория и практика: Учебник для вузов /Н. Тарнавская, Р. Пешкер - Тернополь : Карт - бланш , 1997. - 234с .

Олефиренко Т.В., к.э.н.
доцент
кафедра глобальной экономики
Кудин А.В.
магистрант
«Государственная служба»
Национальный университет биоресурсов
и природопользования Украины

ОТРАСЛЕВЫЕ ПРИОРИТЕТЫ В СТРУКТУРЕ ПРОГРАММЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Олефиренко Т. В., Кудин О.В. В статье определены отраслевые приоритеты в государственной поддержке аграрного производства административных районов Киевской области.

Ключевые слова: аграрный (сельскохозяйственное) производство, государственная поддержка сельского хозяйства, бюджетное финансирование.

Olefirenko T., Kudin O. The article outlines the sectoral priorities of state support for agricultural production districts of Kyiv region.

Keywords: agrarian (agricultural) production, government support of agriculture, government funding.

Аграрный сектор экономики - системо-образующий сегмент национальной экономики, который одновременно является средой обитания населения и местом производства продуктов питания. Именно в нем формируются фундаменты национальной продовольственной безопасности, поэтому развитие конкурентного аграрного производства в комплексном сочетании с развитием благоприятных условий для сельского развития является национальным приоритетом.

Необходимо отметить, что сложившаяся в настоящее время в Украине система государственной поддержки сельского хозяйства требует системного характера. Многочисленные ее элементы законодательно не

урегулированы, ежегодно служат причиной дискуссий и не могут быть приняты сельскохозяйственными товаропроизводителями как ориентиры на будущее.

Вопросы стратегии и тактики государственного регулирования аграрного сектора национальной экономики в связи с необходимостью его адаптации к рыночной среде и регионализации экономики является предметом научных поисков Ю. Билык, С. Кваші, В. Логинова, А.Стельмашука и др.

Целью исследования является определение отраслевых приоритетов в государственной поддержке аграрного производства на региональном уровне.

В последнее время наблюдается положительная тенденция к росту финансовой поддержки сельскохозяйственного производства Киевской области с государственного бюджета. Также, есть тенденция к росту объемов валового производства продукции сельскохозяйственными предприятиями области, прежде всего продукции растениеводства. Поэтому можно говорить о существовании положительной связи между государственной поддержкой сельскохозяйственного производства и его объемами.

К тому же меры поддержки чаще всего применяются в отрыве от других форм государственного регулирования, например, антимонопольных мер і основной эффект от их применения достается часто не сельскохозяйственным товаропроизводителям, а смежным с ними монополизированным отраслям. В связи с этим, неэффективными следует признать не столько формы поддержки сами по себе, сколько способы их применения в условиях существования многих проблем, в том числе неэквивалентных межотраслевых взаимоотношений, несовершенности организационно-экономического механизма АПК в большинстве случаев и отсутствия надлежащего контроля в финансовой сфере.

Такое распределение не принимает во внимание наибольшие потребности в денежных ресурсах во время весенне-полевых работ. В некоторые программы наперед заложены недостаточные объемы финансирования. Поскольку в программу заложено недостаточную сумму ресурсов, обещания государства попадают под сомнение. Такая ситуация будет и дальше подрывать доверие населения в государственные программы. Рассматривая структуру бюджетной поддержки сельского хозяйства Киевской области, можно сделать вывод, что финансируются главным образом производство и поддержка доходов производителей.

Для аграрного сектора исключительно важным является вопрос прогнозируемой бюджетной поддержки, поскольку поддержка как правило носит программный характер. Бюджетные программы вводятся на соответствующем промежутке времени и реализуются с целью достижения конкретных целей государственной аграрной политики. Определённые

статьи бюджета являются нестабильными из года в год, колеблются от нуля до сотень тысяч гривень. Такая нестабильность мешает товаропроизводителям делать долгосрочные планы и инвестиции. Некоторые программы посылают неправильные сигналы товаропроизводителям, так как реально расходы по ним значительно меньше от запланированных в бюджете [2, с. 31].

Неучтённость данных аспектов приводит к тому, что увеличение бюджетных ассигнований на поддержку сельского хозяйства не улучшает показатели эффективности деятельности отрасли.

Итак, значительный рост объемов бюджетной поддержки существенно не повлиял на повышение эффективности и конкурентности сельскохозяйственных товаропроизводителей, а аграрный сектор экономики Украины - не стал инвестиционно-привлекательным для отечественного и иностранного капитала.

Обуславливает необходимость более виваженного распределения бюджетных средств по нынешними направлениями бюджетной поддержки, усовершенствования критэриев распределения их соблюдения, что безусловно сприятиме недопущенню диспропорций на региональном уровне, а также повысит эффективность использование агро-ресурсного потенциала региона.

Оприделение приоритетов развития агропромышленного комплекса региона должна базироваться на оценке производства сельскохозяйственной продукции і продовольствия в ее административных районах. Усовершенствование специализации отдельных хозяйственных формирований, их территориальной организации и применения инновационных технологий должны стать основой для високотехнологического производства.

Углубление специализации является важным условием эффективного функционирования сельскохозяйственного производства, основной задачей которого является стимулирование благоприятных условий развития отраслей определённой ориентации для производства конкурентной продукции. Под воздействием внутренней і внешней конкуренции, изменения конъюнктуры рынка часто возникает необходимость ускоренного развития одних отраслей и сокращения производства продукции других, что приводит к перепрофилированию субъектов хозяйствования. Задача состоит в том, чтобы определить такие отрасли растениеводства и животноводства, чтобы произведённая продукция в данных условиях было не только высокоприбыльной, но и обеспечивала спрос на рынке в полном объеме.

Таким образом, сельскохозяйственные производители Киевской области переориентировались на производство наиболее прибыльной сельскохозяйственной продукции. В условиях региона к нему относятся выращивания зерновых культур, а также мясные товаропроизводители начали оказывать большое значение несельскохозяйственной деятельности,

в основном переработке сельскохозяйственной продукции непосредственно на предприятии с последующей ее реализацией. Это в свою очередь, разрешило уменьшить зависимость от промышленных предприятий и получать больший доход.

Использованные источники:

1. Попова А.Л. Устойчивое развитие агросферы Украины: политика и механизмы / А.Л. Попова. - К.: Ин-т экон. и прогноз. НАН Украины, 2009. - 352 с.
2. Организационно-экономическая модернизация аграрной сферы: научный доклад / Под. ред. акад. НААН П.Т. Саблука. - К.: ННЦ ИАЭ, 2011. - 342 с.
3. Государственная целевая программа развития украинского села на период до 2015 года [Электронный ресурс]. - Режим доступа: - http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/artikle?Art_id=92951265cat_id=2306457 /

Олефіренко Т.В., к.е.н.

доцент

кафедра глобальной экономики

Национального университета биоресурсов и природопользования

Украины

ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ УКРАИНЫ:

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Олефіренко Т.В.: В статье проведена оценка современного состояния продовольственной безопасности Украины и определены перспективы дальнейшего развития.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, сельскохозяйственная продукция, потребление, производство, продовольственный рынок.

Olefirenko T. This article assesses the current state of food security in Ukraine and identified prospects for further development.

Keywords: food security, agricultural production, consumption, production, food market.

В течение последних лет под воздействием последствий мирового продовольственного кризиса реформы аграрной политики во многих странах мира все в большей степени начали концентрироваться вокруг вопросов продовольственной безопасности. В соответствующей модернизации нуждается политика относительно формирования продовольственной безопасности и в Украине. Проблема продовольственной безопасности много лет неоднократно рассматривалась на наивысшем государственном уровне, однако до этого времени не получила своего законодательного закрепления.

Вопросами продовольственной безопасности занимается ряд ведущих ученых. В частности: Гойчук О.І., Калинчик М.В., Саблук П.Т., Трегубчук В.М., Кваша С.М., Шпичак А.М., и др.

Целью статьи является исследование современного состояния продовольственной составляющей экономической безопасности Украины.

Продовольственная безопасность является одним из основных звеньев в цепи экономической безопасности, как отдельного региона или области, так и страны в целом.

Теперь, основными стратегическими целями обеспечение продовольственной безопасности Украины есть:

- ресурсная достаточность продовольственных товаров за счет собственного производства и незначительного импорта;
- стабильность продовольственного снабжения на протяжении года при разных условиях на всей территории;
- доступность пищевых продуктов всем слоям населения независимо от доходов;
- надлежащее качество продовольственных товаров;
- рациональная структура потребления [5].

Обеспечение продовольственной безопасности достигается за счет собственного производства необходимого количества продуктов питания, или за счет собственного производства продовольствия и системы мероприятий относительно его закупки, которая максимально сглаживает ценовые аспекты, в т.ч. с учетом транспортировки, сохранения, переработки и др. С логистической точки зрения - торговая система имеет определяющее влияние на обеспечение населения продуктами питания, однако его основой является, без сомнения, - собственное производство.

Самообеспечение продовольствием означает удовлетворение потребности в продовольствии за счет внутреннего производства при минимальной зависимости от внешних факторов.

Особенно острой является проблема ценовых колебаний на продовольственном рынке. Ценовая неустойчивость осуществляет сильное негативное действие на сельскохозяйственный сектор, продовольственную безопасность и на экономику в более широком масштабе, как в развитых странах, так и в тех, которые развиваются. Неустойчивость цен предопределена определенными ключевыми факторами.

В частности, непредсказуемыми из которых являются погодные и климатические изменения. Все большую актуальность приобретает прогнозирование последствий экстремальных погодных явлений и катаклизмов. Достаточный уровень запасов сырьевых товаров является важным регулирующим фактором способным ослабить разрыв между спросом и предложением на соответствующие группы товаров. "Отставание" предложения от спроса вызывает растущее давление на товарные цены.

Бесспорным фактом является существование тесной связи с рынком энергоносителей, в частности, через рынки средств производства и услуг. Ярким примером зависимости является постоянно растущий спрос на биотопливное сырье. Кроме этого, нельзя игнорировать высокую часть, которую занимают энергоносители в структуре расходов на производство сельскохозяйственной продукции, предопределенную, в первую очередь, медленным внедрением технологий.

К одному из ключевых факторов, что влияет на формирование продовольственной безопасности и конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции на внутреннем и мировых рынках можно отнести валютный курс. Большинство исследователей соглашаются с тем, что существует опасность, что и в будущем высокие уровни спекулятивной деятельности на рынках, возможно, будут увеличивать ценовые колебания в краткосрочном периоде, хотя убедительных доказательств о более долгосрочных системных эффектах спекуляции на ценовую неустойчивость на данный момент не существует.

По мере того, как высокие цены на сельскохозяйственные товары передаются по продовольственной цепи, появляются доказательства того, что ускоряется инфляция продовольственных розничных цен, которая увеличивает общую инфляцию потребительских цен. Данная ситуация может вызывать экономическую и продовольственную нестабильность через снижение покупательной способности самого бедного населения и увеличения части расходов от прибыли - на продукты питания.

В 2012 г. на приобретение продуктов питания рядовой гражданин тратил в течение месяца 685 грн, что складывает 75% размера прожиточного минимума. Анализ структуры потребительского набора в разрезе видов продовольствия в течение 2005-2012 гг. (табл. 1) свидетельствует об уменьшении части на приобретение мяса и мясопродуктов, что на фоне увеличения их потребления в натуральном измерении является достаточно позитивной тенденцией, также уменьшилась часть расходов на приобретение масла и сахара. Зато население больше стало тратить на молоко и молокопродукты (в 3 раза) и фрукты (в 3,5 раза) на фоне роста расходов на приобретение всего продовольственного набора в 2,5 раза.

Таблица 1

Структура расходов на питание в Украине

в среднем за месяц в расчете на одного человека

	2005			2012		
	Сумма, грн.	Струк- тура, %		Сумма, грн	Струк- тура, %	
Всего совокупных расходов	471	100	х	1334,4	100	х
в т. ч.						

продукты питания и безалкогольные напитки	266,6	56,6	100	684,8	51,3	100
в т. ч.						
Хлеб и хлебобродуки	34,6	7,4	13,0	94,8	7,1	13,8
Мясо мясодуки	72,0	15,3	27,0	162,4	12,2	23,7
Рыба і рыбодуки	18,4	3,9	6,9	39,0	2,9	5,7
Молоко и молокопродукты	28,7	6,1	10,8	93,7	7,0	13,7
Яйца	8,2	1,7	3,1	15,1	1,1	2,2
Растительное масло	10,9	2,3	4,1	25,3	1,9	3,7
Фрукты	11,3	2,4	4,2	41,5	3,1	6,1
Овощи	27,0	5,7	10,1	70,9	5,3	10,3
Картофель	13,5	2,9	5,1	35,8	2,7	5,2
Сахар	23,1	4,9	8,7	55,9	4,2	8,2

Источник: [6].

Зависимость страны от импорта, особенно продовольствия, создает потенциальную угрозу национальной безопасности стране, ее суверенитету. Среди внешних угроз продовольственной безопасности могут быть названы открытость экономики и национального рынка и послабления конкурентоспособности отечественного продовольственного рынка.

Систематический рост в общем объеме продуктов, которые потребляются на украинском рынке, части импортного продовольствия создает конкретную прямую угрозу национальной экономической безопасности.

Во-первых, объективная зависимость от колебаний конъюнктуры мирового продовольственного рынка повышает нестабильность внутреннего рынка продуктов питания по натуральным и стоимостным показателям. Неурожаи в основных странах-производителях могут отобразиться как на резком повышению импортных цен так и на прямом прекращении поставок тех или других продуктов.

Во-вторых, создается возможность целенаправленного ценового давления со стороны стран-экспортеров продовольствия на страны-импортеры в случаях особенно неблагоприятных сельскохозяйственных условий текущего года.

В-третьих, продукты питания имеют исключительную роль для поддержки жизнедеятельности населения и реальной оказывается возможность разных форм давления со стороны стран-экспортеров продовольствия с целью получения определенных экономических преимуществ во взаимоотношениях со странами-экспортерами [3].

Выводы: заданиями государственных органов управления являются своевременное прогнозирование и выявление угроз продовольственной безопасности, минимизация их негативных последствий за счет

стратегических запасов продовольствия. Следует создать комплексную систему наблюдений, сбора, обработки, систематизации и анализа информации относительно производства, управления запасами и снабжения продовольствия, качества и безопасности пищевых продуктов, потребления продовольствия и питания населения.

Возможно, этим должно заниматься государственное аналитическое агентство. Также необходимо сформировать государственные информационные ресурсы в сфере обеспечения продовольственной безопасности, используя современные средства коммуникации, а именно Интернет, мобильная связь и тому подобное. Также важно организовать своевременное информирование производителей и предоставление консультационных услуг государственными органами и совещательными службами относительно государственных программ поддержки отрасли и схем их реализации, механизмов регулирования рынков сельхозпродукции.

Использованные источники:

1. Закон Украины "О продовольственной безопасности Украины" № 8370-1 от 22.12.2011 г.
2. Организационно-экономическая модернизация аграрной сферы : научный доклад / за заг. ред. акад. НААН П.Т. Саблука. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. - 342 с
3. Сельское хозяйство Украины за 2012 год : статистический сборник / За ред. Н.С. Власенко. - К. : Государственная служба статистики Украины, 2013. - 386 с.
4. Стратегические направления развития сельского хозяйства Украины на период до 2020 года / за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. - К.: ННЦ "ІАЕ", 2012. - 182 с.
5. Балансы и потребления основных продуктов питания населением Украины [Электронный ресурс] / Статистический сборник //- Режим доступа сайт:http://govuadocs.com.ua/tw_files2/urls_2/627/d_626677/7z_docs/1.pdf
6. Есипов В. Е., Маховикова Г. А. [Электронный ресурс]: Внутренние и внешние угрозы продовольственной безопасности России. Режим доступа - // www.rustrana.ru/article.php?nid=13867
7. Возведенные показатели (1990-2011pp.) [Электронный ресурс] / Сельское хозяйство // Официальный сайт Государственного комитета статистики.- 25.06.2012. - Режим доступа: сайт [http:// www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

Ольмесо́ва А.А.
студент
экономический факультет
Магомедова З. О., к.э.н.
доцент

ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет»

Россия, г. Махачкала

МСФО В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В связи с интеграцией России в мировое сообщество, возникла необходимость унификации бухгалтерского учета и приведения основных принципов бизнеса к международным стандартам. Россия — как один из крупнейших мировых партнеров в сфере торговли вплотную занимается внедрением МСФО в свою практическую деятельность. Учитывая недавнее вступление России во Всемирную торговую организацию, необходимо усилить позиции в обостряющейся конкурентной борьбе на мировой арене.

Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО; IFRS англ. *International Financial Reporting Standards*) — набор документов (стандартов и интерпретаций), регламентирующих правила составления финансовой отчетности, необходимой внешним пользователям для принятия ими экономических решений в отношении предприятия.

Впервые идея о внедрении МСФО оформилась в России еще в начале девяностых годов. С того времени государство упорно движется в сторону полного перехода на ведение отчетности в соответствии с международными стандартами. Результатом многолетних усилий стало принятие закона, обязывающего все предприятия вести отчетность в соответствии с МСФО.

Сегодня очень много публикаций и материалов посвящено отличиям национальных стандартов от МСФО. Отметим, что большинство положений обеих систем стандартизации не противоречат друг другу, но определенные различия сохраняются.

В настоящее время существует ряд проблем при внедрении МСФО в российскую экономику. Во-первых — это недостаток высококвалифицированных кадров в сфере МСФО, во-вторых — высокая стоимость обучения для получения международных сертификатов по МСФО, в-третьих — отсутствие обобщения и анализа положительной практики применения МСФО российскими компаниями, а так же высокая стоимость услуг аудиторских и консалтинговых компаний. Не последнюю роль в торможении переходного процесса сыграла и субъективная составляющая — нежелание руководителей крупных компаний, организаций и предприятий предоставлять полную прозрачность финансовых отчетов.

Трудности перехода России на МСФО связаны с рядом объективных и субъективных факторов.

Объективные факторы, выявленные в результате сравнительного анализа российских и международных правил учета, объединены в четыре

группы. Первая группа факторов. Некоторые правила МСФО не имеют аналогов в российском учете. Вторая группа факторов. В российских нормативных документах не прописаны требования о раскрытии информации подобно МСФО. Например, отчет о движении денежных средств согласно МСФО считается одним из основных и содержит подробную информацию о движении денежных потоков. Требования, изложенные в ПБУ, гораздо уже и неэквивалентны требованиям МСФО. То же можно сказать относительно раскрытия информации о финансовых инструментах. Третья группа факторов. Объединяет существенные несоответствия самих правил ПБУ и МСФО, которые важны для многих компаний. Например, финансовые обязательства, предназначенные для торговли, и производные финансовые обязательства в российском учете не отражаются по справедливой стоимости, как того требуют МСФО. Четвертая группа факторов. Существенные несоответствия правил ПБУ и МСФО, важные для отдельных групп компаний. Кроме того, МСФО постоянно обновляются, особенно этот процесс активизировался в последние годы. Концептуальные изменения, происходящие в международных стандартах, необходимо оперативно отражать в отечественных стандартах, чтобы избежать их морального устаревания. Все чаще МСФО посвящаются оценке активов и обязательств по справедливой стоимости.

Нерешенными до сих пор остаются вопросы корректировки данных бухгалтерской отчетности российских организаций с учетом инфляции. Методологи бухгалтерского учета не позволяют в полной мере реализовать концепцию сохранения капитала, являющуюся базисом МСФО.

Субъективные факторы сводятся к следующему. 1) Составление финансовой отчетности крупных компаний до сих пор, как правило, сводится к формированию числовых показателей в пределах рекомендованных образцов форм. Согласно российским ПБУ основная часть информации, содержащейся в отчетности, должна приводиться в пояснительной записке, а не в отчетных формах. В настоящее время в отчетных формах дается 95 % всей информации и лишь 15 % — в пояснительной записке. Эти показатели должны выглядеть иначе: 40 и 60 % соответственно. 2) Важнейшим препятствием в сближении российских принципов учета с международными стандартами продолжает оставаться налоговый учет. Для практикующих бухгалтеров основным пользователем финансовой отчетности по-прежнему являются налоговые органы, что отрицательно сказывается на достоверности и нейтральности формируемых показателей. 3) Трудность практической реализации принципов, заложенных в МСФО, состоит и в том, что во многих случаях вместо привычных российскому бухгалтеру прямых указаний на то, когда признавать элемент финансовой отчетности и как его оценивать, МСФО предлагают логику принятия профессионального суждения. Другими словами, международные стандарты вместо конкретных указаний определяют обстоятельства, исход

из которых можно выбрать способ отражения того или иного объекта в учете и отчетности

Осуществление реформы бухгалтерского учета и отчетности в России – сложный процесс. И совершенно очевидно, что сближение с МСФО не произойдет за один день, а явится результатом ряда взаимозависимых основных процессов, которые были приведены в действие для достижения желаемого конечного результата.

Основные процессы, необходимые для перехода к МСФО, уже «работают», но жизненно необходимо продолжать активно воздействовать на эти процессы и способствовать достижению их большей эффективности и широты охвата.

Практика информирования профессионального сообщества о преимуществах применения МСФО получает широкое распространение, поскольку уже существует передовая группа квалифицированных преподавателей, обладающих знаниями, навыками и пониманием, необходимыми для пропаганды МСФО среди всего сообщества бухгалтеров.

Введение единой профессиональной квалификации для бухгалтеров и аудиторов, поддерживаемое большей частью профессионального сообщества, могло бы послужить толчком для улучшения качества и увеличения объема услуг, предоставляемых СРО своим членам.

Ситуация с использованием МСФО может активизировать только «давление сверху», возможно, в форме распоряжения об обязательном применении МСФО.

В заключение необходимо подчеркнуть, что процесс осуществления реформы бухгалтерского учета и отчетности идет, но динамика изменений, возможно, не удовлетворяет все заинтересованные стороны.

Использованные источники:

1. Проблемы и перспективы внедрения МСФО в России/ Ковалева Л. И., Пономарева Н.В.//Налоговая политика и практика №7/1 июль 2012
2. Электронный ресурс: МСФО — универсальный язык мирового бизнеса и особенности его внедрения в России, Режим доступа: <http://www.audit-it.ru/articles/msfo/a24744/490134.html> (дата обращения 8.12.2014)
3. Электронный ресурс: Международные стандарты финансовой отчетности. Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/w/index.php?title=Международные_стандарты_финансовой_отчётности&stable=1 (дата обращения 8.12.2014)

*Ольмесо́ва А.А.
студент
экономический факультет
Алиев О.М., к.э.н.
доцент*

*ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет»
Россия, г. Махачкала*

ПРОБЛЕМЫ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ РОССИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Банковская система - важнейший элемент национальной экономики. Современная банковская система характеризуется трансформацией условий функционирования коммерческих банков, вызванной структурными изменениями экономики России, ее интеграцией в мировое сообщество. В своей деятельности коммерческие банки более активно взаимодействуют со средой непосредственного окружения – расширяющимся и качественно изменяющимся кругом клиентов и партнеров. Следственно, расширяется банковское кредитование, формируются новые виды кредитных продуктов, методов и форм кредитования.

По итогам 2013 года темпы роста основных показателей уровня развития банковского сектора замедлились по сравнению с 2011—2012 годами. Совокупные активы в 2013 году выросли на 16,0% (2012 год — 18,9%), кредиты предприятиям и населению — на 17,6% (2012 год — 21,0%).

Возросла зависимость банковского сектора от рефинансирования со стороны органов денежно-кредитного регулирования [1]. Суммарная задолженность банков перед Банком России и Министерством финансов РФ достигла 8% совокупных активов, превысив 4,5 трлн руб. Кредиты Банка России и депозиты Министерства финансов РФ обеспечили 17% годового прироста активов банковского сектора. Снижается рентабельность банковской деятельности. В 2013 году рентабельность собственных средств уменьшилась на 3 % по сравнению с 2012 годом (16,7 против 19,7%), а номинальный размер прибыли впервые после кризиса оказался ниже предшествующего года (994 млрд руб. в 2013 году против 1012 млрд в 2012 году). [2]

Таким образом, судя по текущим показателям, перед нами встает задача борьбы с ожидаемой стагнацией.

Среди наиболее актуальных проблем развития кредитно-банковской системы можно выделить следующие:

1. Низкий уровень капитализации банковской системы - одна из острейших проблем современной банковской системы РФ. Поэтому рост ресурсной базы и капитализации банков должны стать первейшей задачей нашей банковской системы. За период своего функционирования российский банковский сектор пережил несколько финансовых кризисов, которые

привели к потере существенной части финансовых активов. Тем не менее, следует отметить, что в последние годы прослеживается тенденция к повышению размеров активов банковского сектора, которые превысили 50 трлн рублей. Более половины всех активов банковского сектора в 2013 г. было сконцентрировано в 25 банках, контролируемых государством. Почти треть объема собственных средств (капитала) кредитных организаций приходилась на ОАО "Сбербанк". Отношение объема собственных средств банков к ВВП в 2013 г. составляло 9,5%. К примеру, во Франции - 25%, в Бразилии - 30%, в ФРГ - 15%. Для большинства российских банков характерен низкий уровень рыночной капитализации. За последние пять лет количество действующих кредитных организаций существенно сократилось. Лишь малая часть банков имела собственный капитал более 1 млрд руб. [3]

2. Нехватка ликвидности у коммерческих банков. Основной причиной возникновения сложившейся ситуации стала, крайне активная политика банков по расширению потребительского кредитования. Создание резервов под высокорискованные потребительские кредиты (особенно после ужесточения требований Банка России к классификации подобных ссуд в 2013 году) привело к «замораживанию» значительной части ликвидных ресурсов у большого количества банков. Дефицит ликвидности возник одновременно с усилением сегментации банковской системы. В кризисный период значительно усилились позиции государственных банков, и основная конкуренция на рынке банковских услуг происходит между данными банками. Напротив, позиции мелких и средних банков существенно ухудшились. При этом крупные банки активно пользовались рефинансированием банковской системы со стороны Банка России. С учетом возрастающих экономических рисков и увеличивающегося разрыва между срочностью банковских активов и пассивов можно сказать, что устойчивость банковского сектора последовательно снижается. В подобной ситуации дефицита ликвидности и превышения объемов кредитов над депозитами нефинансового сектора резко снижается устойчивость мелких и средних банков (вне первых 30 или 100). Обычно более мелким по размеру банкам требуется больше ликвидных активов для поддержания текущей деятельности. Это связано с недостаточной диверсификацией клиентской базы мелких банков. Относительно большой объем ликвидных активов необходим для обеспечения бесперебойного проведения платежей при значительной волатильности остатков на счетах клиентов. Так, если в крупных банках (входящих в 30 крупнейших по размеру активов) уровень ликвидности поддерживается на отметке около 4% активов, то для мелких банков до кризиса 2008—2009 годов был характерен уровень ликвидности около 10% активов. В 2011 году ликвидность мелких банков уменьшилась до 8%, а с 2012 года находится в интервале 6—7%. Это указывает на то, что за последние годы устойчивость мелких банков снизилась. [4]

3. Высокий уровень проблемных и безнадежных кредитов Число

безнадежных кредитов в розничном портфеле российских банков за год выросло почти в 2 раза с 800 тыс. в августе 2012 г. до 1,6 млн. в августе 2013 г. Особенно выросла проблемная задолженность у владельцев кредитных карт. Банки значительно чаще стали признавать безнадежными кредитами потребительские ссуды. Сохраняется достаточно высокий уровень просроченной задолженности по общему объему кредитов, депозитов и прочих размещенных средств банков. Доля просроченных кредитов растет в портфелях всех лидеров потребительского кредитования. Доля проблемных и безнадежных кредитов в совокупном кредитном портфеле российских банков, хотя и имеет тенденцию к снижению, тем не менее значительно превышает докризисные показатели, особенно в таких секторах экономики, как торговля, сельское хозяйство, строительство. [5]

4. Проблема слабого развития региональных банков. Особое внимание должно быть уделено сохранению и развитию банков в регионах, что в будущем позволит развивать бюджетный федерализм и сокращать уровень дотационности субъектов федерации. В целом ряде регионов страны работает очень мало банков, зарегистрированных на их территории, а в некоторых регионах вообще не существует местных банков, что делает финансовое состояние таких регионов чрезмерно зависимым от политики крупных финансовых институтов. Долгосрочные интересы России как федеративного государства, которое должно придавать особое значение финансовой самостоятельности регионов и муниципалитетов, требуют проведения взвешенной стимулирующей политики в вопросе создания и укрепления местных кредитных организаций. Как показывает мировой опыт, крупным федеративным государствам присуще большое количество кредитных организаций. Рекордсменом является США (15 379). Характерной чертой российской модели банковского бизнеса, влияющей на уровень конкуренции, является высокая концентрация депозитов населения и средств юридических лиц в нескольких крупнейших банках. [7] Финансовые регуляторы продолжают повышать требования к минимальному размеру собственных средств банков. Уже очевидно, что при увеличении минимального размера капитала с 1 января 2015 года до 300 млн руб. [6] Это приводит к сокращению конкуренции и снижению качества и доступности банковских услуг в ряде регионов, что противоречит заявленным целям и задачам по развитию конкуренции на российском банковском рынке.

Это далеко не полный перечень проблем российской банковской системы. Они описаны в различных работах отечественных авторов.

Для преодоления проблем, имеющих место в российской банковской системе необходимо предпринять следующие меры:

- улучшить конкурентоспособность кредитных организаций России;
- увеличить эффективность аккумулирования сбережений и трансформации их в инвестиции банковским сектором;

- повысить системную устойчивость российского банковского сектора;
- увеличить размер собственных средств кредитных организаций; значительно расширить номенклатуру предоставляемых банковских услуг населению и предприятиям, в особенности для лиц, живущих в удаленных регионах, где слабая степень развития банковского обслуживания, применяя современные банковские и информационные технологий, упрощая и расширяя перечень инструментов кредитования малого бизнеса;
- исключить вовлечение кредитных организаций в незаконную деятельность, в частности, по легализации доходов, полученных от финансирования терроризма и преступным путем; совершенствовать взаимодействие ЦБ РФ с налоговыми, таможенными и правоохранительными органами для получения о клиентах более точной и полной информации;
- повысить прозрачность деятельности российских банков, а также ответственность банковских работников за незаконные действия;
- Банк России должен обеспечить стабильность курса рубля. Ставку рефинансирования понизить до 3-4 %;
- совершенствовать законодательство в области банковской деятельности.

Реализация данных мер будет способствовать качественному улучшению условий кредитования и поможет стать прочной основой сбалансированного роста и устойчивого развития российской экономики.

Итак, банковский сектор Российской Федерации хоть и отстает по показателям от зарубежных, но, тем не менее, стремиться стать конкурентоспособней и приблизиться к мировым стандартам.

Использованные источники:

1. Горюнов Е., Трунин П. Банк России на перепутье: нужно ли смягчать денежно-кредитную политику? // Вопросы экономики. 2013. № 6. С. 29—44.
2. Ведев А. Л. Основные характеристики динамики и структуры финансовой и банковской сферы России на различных этапах современного развития (1999 - 2012 годы). М.: Дело, 2014. 84 с.
3. А. Ведев, С. Дробышевский, С. Синельников-Мурылев, М. Хромов. Актуальные проблемы развития банковской системы в Российской Федерации // "Экономическая политика" - № 2, 2014. С. 7 - 24
4. Стратегия развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года // Вестник Банка России. – 2011. – № 21
5. Пыткина С.А., Зике Р.В. Посткризисные проблемы российских банковских организаций // Российское предпринимательство. — 2012. — № 19 (217). — с. 94-100
6. В. Андрианов. Актуальные проблемы кредитно-банковской системы России // Электронный ресурс. URL: <http://viperson.ru/wind.php?ID=669051> (дата обращения 24.11.2014)

7. В. Андрианов. Актуальные проблемы кредитно-банковской системы России // Электронный ресурс. URL: <http://viperson.ru/wind.php?ID=669241> (дата обращения 24.11.2014)

Омарасхабов М. И.
студент 2курса 3 гр.
«Бухучет и аудит»
Алиева З.Б., к.э.н.
доцент

кафедра «Финансы и кредит»
ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный
институт народного хозяйства»
Россия, г. Махачкала

ЭТАПЫ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПЕНСИОННОГО ФОНДА РОССИИ

Пенсионный фонд Российской Федерации (ПФ РФ) был образован 22 декабря 1990 года постановлением Верховного Совета РСФСР за номером 442-І. К началу 90-Х годов уже ощущалось, что существовавшая система государственного управления финансами пенсионного обеспечения, созданная в советские времена, полностью исчерпала свой потенциал. Серьезные проблемы возникали у нее, прежде всего из-за того, что пенсионная система не имела собственного бюджета и финансировалась из консолидированного бюджета государства. А это создавало возможность отвлечения средств, предназначенных для пенсионных выплат, на иные цели, и побуждало воспользоваться мировым опытом – выделить финансовые ресурсы пенсионной системы в самостоятельный внебюджетный фонд.

С созданием Пенсионного фонда в России появился принципиально новый механизм финансирования и выплаты пенсий и пособий. Средства для финансирования выплаты пенсий были выведены в самостоятельный бюджетный механизм и стали формироваться за счет поступления обязательных страховых взносов. Эти взносы в основной массе уплачивались работодателями и в некоторой части - работающими гражданами России. Изменение механизма формирования доходов пенсионной системы должно было обеспечивать своевременность и полноту выплаты пенсии лицам, уже прекратившим трудовую деятельность и вышедшим на заслуженный отдых.

В Положении о Пенсионном фонде Российской Федерации (России), утвержденном постановлением Верховного Совета Российской Федерации от 27 декабря 1991 года записано: "Пенсионный фонд России и его денежные средства находятся в государственной собственности Российской Федерации. Денежные средства Пенсионного фонда не входят в состав бюджетов других фондов и изъятию не подлежат". Этим был определен

целевой характер денежных средств Пенсионного фонда - обеспечение выплаты государственных пенсий и пособий. Этим же была определена невозможность их изъятия из бюджета ПФР на другие цели, кто бы такие попытки ни предпринимал.

Ход событий с 1990 года, в целом, подтвердил правильность принятых тогда решений и обоснованность возлагавшихся на ПФ расчетов и ожиданий. Конечно, в истории фонда есть страницы, связанные с возникновением, из-за макроэкономических потрясений- "черных вторников" и "четвергов", задолженностей пенсионерам, сбоем сроков. Но все же за восемнадцать лет работы ПФ в основном не только своевременно и в полном объеме финансировал выплату пенсий, но и обеспечил финансовую основу для их заметного увеличения.

В 1999 году, когда еще были свежи воспоминания о кризисе 1998 года, темпы роста пенсий стали устойчиво опережать уровень инфляции в стране. Была обеспечена и с тех пор сохраняется финансовая стабильность системы пенсионного обеспечения. Опираясь на нее, в 2000-2001 годах удалось решить еще одну задачу государственной важности - средняя пенсия по стране приблизилась к прожиточному минимуму пенсионера и с той поры стабильно держится и даже растет. С 1999 по конец 2004 годов размер ежемесячных пенсионных выплат в стране вырос практически в 3,3 раза, достигнув величины 79 млрд. рублей, или около 900 млрд. рублей в год. А в 2005 году бюджет ПФР впервые превысил, казалось бы, недостижимый рубеж триллиона рублей.

В то же время, уже в 1999-2000 годах становилось ясно, что устойчивая финансовая стабильность и рост доходов пенсионной системы никак не гарантируют в долгосрочной перспективе ее надежность. В стране происходил процесс старения населения, менялось в худшую сторону соотношение работающих и пенсионеров. А это подрывало возможности действовавшей в ту пору распределительной модели обеспечивать достойные пенсии поколениями пенсионеров. Число работающих и пенсионеров должно было сравняться к 2025-2030 году, после чего пенсионную систему ждал тотальный кризис.

К тому же распределительная модель не создавала стимулов работающим к зарабатыванию пенсионных прав, ибо недоучитывала полностью заработки и стаж у подавляющего большинства населения. Не стимулировала она и работодателя к полной и честной уплате взносов за своих работников.

Все это наглядно свидетельствовало, что старая пенсионная модель подошла к полному исчерпанию своих возможностей и нуждается в замене. Остро вставал вопрос о проведении реформы пенсионной системы.

За восемнадцать лет истории Пенсионного фонда трижды предпринимались попытки реформирования пенсионной системы. Первые две (в 1994 и 1997-98 годах) не удалась из-за финансовой

нестабильности и самой пенсионной системы, и макроэкономической среды, в которой ей приходилось работать. И только к 1999-2000 годам сложились необходимые Финансово-экономические предпосылки для успешного реформирования пенсионного обеспечения. В конце 1997 - начале 1998 годов был принят и вступил в действие первый закон о трудовых пенсиях, основанный на страховых принципах, - «О порядке исчисления и увеличения государственных пенсий» № 113-ФЗ. Принятием данного закона и развитием вводимых им норм был предопределен дальнейший курс на переход от системы государственного пенсионного обеспечения к государственному пенсионному страхованию.

Появились и информационно-технологические и организационные предпосылки для успешного проведения реформы. В 1992 году в ряде регионов страны был начат эксперимент по созданию единых пенсионных служб (ЕПС), осуществляющих одновременно назначение и выплату государственных пенсий. К осени 2000 года единые пенсионные службы уже функционировали в 24 регионах страны. Логическим продолжением этой работы стал Указ Президента Российской Федерации от 27 сентября 2000 года № 1709 "О мерах по совершенствованию управления государственным пенсионным обеспечением в Российской Федерации". Указом было рекомендовано органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации, заключить с Пенсионным фондом Российской Федерации соглашения о передаче территориальным органам ПФР полномочий по назначению и выплате пенсий. В результате, накануне реформы удалось унифицировать принципы и формы работы органов пенсионного обеспечения по всей территории Российской Федерации, объединив в их руках назначение пенсий, до той поры бывшее прерогативой органов социальной защиты, и их выплату.

Одновременно органы Пенсионного фонда взяли в свои руки и ведение учета пенсионных прав, чем до той поры занимались кадровые службы работодателей.

В 1996 году был принят, а с 1997 года вступил в силу федеральный закон "Об индивидуальном (персонифицированном) учете в системе государственного пенсионного страхования" №27-ФЗ. В соответствии с ним, изменялись принципы и порядок учета пенсионных прав работающих граждан. Основное значение для увеличения размера пенсии приобретал не общий трудовой, как в старой пенсионной системе, а учтенный страховой стаж. И, одновременно, - размеры платежей, которые осуществлял в интересах работника его работодатель. В 1997 году в системе Пенсионного фонда был создан Информационный центр персонифицированного учета, который обеспечивает оперативное взаимодействие со всеми территориальными отделениями ПФ по каналам телефонной и спутниковой связи, ведет базу данных персонифицированного учета центрального уровня. К настоящему времени в системе персонифицированного учета ПФ

зарегистрировано более 110 млн. граждан Российской Федерации (из них свыше 62 млн. работающих и 32,2 млн. пенсионеров), с ней информационно взаимодействуют 5,5 млн. работодателей, а также управляющие компании и негосударственные пенсионные фонды, участвующие в инвестировании средств пенсионных накоплений.

Наличие всех этих принципиально новых элементов позволило в конце 2000 года поставить в практическую плоскость задачу реформирования пенсионной системы. В 2001-2002 годах был принят целый блок новых пенсионных законов - "О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации" № 166-ФЗ, "Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации" № 167-ФЗ и "О трудовых пенсиях в Российской Федерации" № 173-ФЗ, "Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации" № 111-ФЗ. Это позволило уже с 2002 года начать практическую работу по реформированию пенсионной системы.

Положениями Федерального закона от 15.12.2001 № 167-ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации» определен новый статус ПФР (его территориальных органов) как страховщика и государственного учреждения, а также урегулирован порядок уплаты страховых взносов.

*Омарова М. О.
аспирант*

Алижанова Х.А., д.п.н.

профессор, зав. кафедрой ТиМПО

Дагестанский государственный педагогический университет

Республика Дагестан, г. Махачкала

МОТИВАЦИЯ КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР ВЫБОРА ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ ПРОФЕССИИ

Одним из центральных и в этом смысле судьбоносных в жизни каждого человека, в его профессиональной карьере, является вопрос о поиске, выборе и овладении профессией.

Сегодняшний деловой и профессиональный мир остро нуждается в профессионально мобильных людях, готовых грамотно принимать самостоятельные решения и нести ответственность за их проведение в жизнь, способных успешно и эффективно находить и реализовывать себя в изменяющихся социально-экономических условиях в связи с поиском, планированием, выбором и устройством своей профессиональной карьеры. Проблема профессионально-педагогической мотивации в настоящее время приобретает особое значение. Именно в ней специфическим образом высвечиваются основные моменты взаимодействия индивида и общества, в котором образовательный процесс приобретает приоритетное значение.

Выбор педагогической профессии не может быть процессом стихийным, зависящим от случайных факторов. Он должен строиться так, чтобы возможности выбирающего профессию соотносились как с его личными потребностями и интересами, так и с потребностями общества [3].

Исходя из этого, обозначим понятия «мотив» и «мотивация». *Мотив* – то, что побуждает человека к деятельности, направляя его на удовлетворение определенной потребности. Мотив есть отражение потребности, которая действует как объективная закономерность, объективная необходимость. *Мотивация* – это совокупность внутренних и внешних движущих сил, побуждающих человека действовать специфическим, целенаправленным образом; процесс побуждения себя и других к деятельности для достижения целей организации или личных целей.

Исходя из вышесказанного, мы можем сказать, что понятие «мотивация» несколько шире, чем понятие «мотив». Мотив в отличие от мотивации – это то, что принадлежит субъекту поведения, является его устойчивым личностным свойством, изнутри побуждающим к совершению определенных действий [3]. Понятие «мотивация» имеет двойной смысл: во-первых, это система факторов, влияющих на поведение человека (потребности, мотивы, цели, намерения и др.), во-вторых, характеристика процесса, который стимулирует и поддерживает поведенческую активность на определенном уровне.

Итак, одним из важнейших компонентов педагогической деятельности является её мотивация. Авторы учебного пособия «Педагогика» под редакцией П.И. Пидкасистого вполне справедливо считают, что доминирующим мотивом педагогической деятельности является забота о счастье ребенка, входящего в этот противоречивый мир, горячее желание содействовать счастливому проживанию детства и гуманистическое отношение к человеку. Негативные последствия неправильно выбранной профессии затрагивают как самого человека, так и его социальное окружение [4].

Е.А. Климов указывает следующие восемь основных факторов, определяющих профессиональный выбор:

- 1) позиция старших, семьи;
- 2) позиция сверстников;
- 3) позиция школьного педагогического коллектива (учителя, классного руководителя и т.д.);
- 4) личные профессиональные и жизненные планы;
- 5) способности и их проявления;
- 6) притязания на общественное признание;
- 7) информированность о той или иной профессиональной деятельности;
- 8) склонности[2].

Для того, чтобы лучше ориентироваться в большом многообразии мотивов, их можно разделить на внутренние и внешние. Внутренние мотивы выбора той или иной профессии:

- её общественная и личная значимость;
- удовлетворение, которое приносит работа благодаря её творческому характеру;
- возможность общения, руководства другими людьми и т.д.

Внутренняя мотивация возникает из потребностей самого человека, поэтому на ее основе он трудится с удовольствием, без внешнего давления.

Внешние мотивы:

- заработок;
- стремление к престижу;
- боязнь осуждения и т.д [4].

Многочисленные исследования различных ученых (педагогов, психологов, социологов) показывают, что наиболее эффективным с точки зрения удовлетворенности трудом и его результатами является преобладание внутренних мотивов в совокупности с положительной внешней мотивацией.

Таким образом, подготовка к профессии учителя должна начинаться задолго до того, как человек делает свой профессиональный выбор, и продолжаться уже в процессе его профессиональной подготовки в соответствующем учебном заведении [1].

Отношение к будущей профессии, мотивы её выбора являются чрезвычайно важными факторами, обуславливающими успешность профессионального обучения. Правильное выявление профессиональных мотивов, интересов и склонностей является важным прогностическим фактором удовлетворённости профессией в будущем. В связи с этим, мы провели анкетирование, в котором использовали следующие факторы в вопросе предпочтения выбранной студентами профессии (см. схему 1):



Схема 1 Основные факторы, определяющие выбор профессии студентов 1 и 4 курсов

В исследовании студентам 1 и 4 курсов (проходивших на тот момент педагогическую практику) предлагалось проставить нумерацию (от наиболее существенных до незначительных) в списке из восьми предложенных в анкете факторов, сказавшихся на их выборе в пользу педагогической профессии. В исследовании приняло участие 80 респондентов (из них 40 – студенты первого курса и 40 – студенты 4 курса по направлениям «Психология и социальная педагогика» и «Психолого-педагогическое образование» факультета Педагогики и психологии Дагестанского государственного педагогического университета за 2014 год).

Анализ проведенного исследования показал следующие результаты:

- *Среди респондентов 1 курса:* интерес к профессии педагог – 21,4 %; желание обучать – 12,5 %; стремление посвятить себя воспитанию детей – 7,4 %; осознание педагогических способностей – 14,8 %; желание иметь высшее образование – 19,2%; представление об общественной важности, престиже педагогической профессии – 6,4 %; стремление к материальной обеспеченности – 3,7 %; так сложились обстоятельства – 14,6 %. Как видно, одно из ведущих мест у студентов 1 курса занимает фактор интереса к профессии педагога (21,4%).

- *Среди респондентов 4 курса:* интерес к профессии педагог – 7,3 %; желание обучать – 16,2 %; стремление посвятить себя воспитанию детей – 9,3 %; осознание педагогических способностей – 5,7 %; желание иметь высшее образование – 11,2%; представление об общественной важности, престиже педагогической профессии – 28,6 %; стремление к материальной обеспеченности – 13,6 %; так сложились обстоятельства – 8,1 %. Как видно, одно из ведущих мест у студентов 4 курса занимает фактор представление об общественной важности, престиже педагогической профессии – 28,6 %.

Результаты данного исследования подтверждают существующую истину, основной смысл которой сводится к следующему: человек тогда вполне счастлив, когда с радостью спешит на работу и с такой же радостью торопится домой. Ибо человек, работающий не по призванию, в большинстве случаев тяготеет своей работой, не достигает оптимального творческого режима своей деятельности. При правильном выборе профессии индивидуальные особенности в целом совпадают с требованиями профессии.

В заключении, хочется сказать, что жизнь человека неразрывно связана с определенной профессией, поэтому нет ничего важнее проблемы выбора жизненного пути. В лице человека, не занятого своим делом, не нашедшего себя, общество несет невосполнимые материальные и духовные потери. При этом огромный ущерб наносит себе и сам человек вследствие неудовлетворенности своей жизнью и отсутствием самореализации в ней.

Использованные источники:

1. Алижанова Х.А., Омарова М.О. Совершенствование профессиональной подготовки современного преподавателя // Культура, духовность, общество:

сборник материалов VIII Международной научно-практической конференции. Новосибирск «СИБПРИНТ», 2013. С.168–173.

2. Климов Е.А. Психология профессионального самоопределения : учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / Е.А. Климов. – 4-е изд. стер. М.: Издательский центр «Академия», 2010. 304 с.

3. Омаров О.М., Кашкаева Э.А., Магомедов Г.И. Компетентностный подход в современном отечественном профессиональном образовании // Проблемы теории и практики развития физической культуры и спорта на современном этапе: Материалы II Всероссийской научно-практической конференции, 24 ноября 2010 года / Под ред. О.М. Магомедова, О.М. Омарова. Махачкала: ДГПУ, 2010. С. 114-120.

4. Пидкасистый П.И. Педагогика. Учебное пособие для студентов педагогических вузов и педагогических колледжей. М.: Педагогическое общество России, 1998. 640 с.

Омарова М.О.

аспирант

Алижанова Х.А., доктор пед. наук

профессор, зав. кафедрой ТиМПО

Дагестанский государственный педагогический университет

Республика Дагестан, г. Махачкала

ПРОЕКТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК СРЕДСТВО ФОРМИРОВАНИЯ КЛЮЧЕВЫХ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ У БУДУЩИХ ПЕДАГОГОВ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация. В статье рассмотрена проблема эффективной реализации выпускников к будущей профессиональной деятельности. Проанализированы основные подходы к определению понятия «компетентность». Представлен метод проектов, как наиболее эффективный вариант решения проблемы подготовки будущих педагогов к профессиональной деятельности.

Ключевые слова: компетентностный подход, компетенция, компетентность, проектирование, метод проектов, проектная деятельность.

Одним из главных изменений, повлиявших на ситуацию в сфере образования, является ускорение темпов развития общества. Как известно, цель современной концепции образования заключается в способности личности к эффективной реализации себя в сфере будущей профессиональной деятельности. Исходя из этого, высшая школа должна развивать у них такие качества, как мобильность, динамизм и конструктивность. Такая подготовка не может и не должна быть обеспечена за счет усвоения определенного количества знаний. На современном этапе развития, обществу требуются выпускники, владеющие умениями эффективно использовать различные ресурсы, сопоставлять теорию с

практикой, а также другие способности, необходимые для жизни в динамично меняющемся обществе.

В последние годы в развитых странах мира активно обсуждается проблема поворота системы образования к формированию ключевых компетенций. Особо следует выделить учебно-познавательную, информационную, социально-трудовую и коммуникативную компетенции, которые определяют успешность функционирования выпускника в будущих условиях жизнедеятельности [3].

В процессе разработки компетентностного подхода исследователи уточняют основные понятия «компетентность». Приведем наиболее распространенные в современной педагогической литературе дефиниции понятия – компетентность (см. таблицу 1).

Таблица 1

Автор	Понятие	Определение
Дж. Равен	Компетентность	Специфическая способность эффективного выполнения конкретных действий в предметной области, включая узкопредметные знания, особого рода предметные навыки, способы мышления, понимание ответственности за свои действия
И.А.Зимняя	Компетентность	Основывающийся на знаниях, интеллектуально и личностно обусловленный опыт социально-профессиональной жизнедеятельности человека
А.В. Хуторской	Компетентность	Состоявшееся личностное качество (совокупность качеств) студента и минимальный опыт деятельности в заданной сфере, т.е. владение студентом соответствующей <i>компетенцией</i>
Э.Ф. Зеера	Компетентность	Умение актуализировать накопленные знания и умения в нужный момент использовать их в процессе реализации своих профессиональных функций.
В.В. Сериков	Компетентность	Способ существования знаний, умений, образованности, способствующий личностной самореализации, нахождению воспитанником своего места в мире

Анализ содержания вышеприведенных определений позволяет констатировать, что *компетентностный подход* выдвигает на первое место не информированность учащихся, а их умение решать проблемы, возникающие в практической деятельности, и овладение способами деятельности. Обрести компетентность можно лишь при самостоятельной постановке проблем, поиске необходимых для решения знаний и определения их путем исследования. Способом развития требуемых компетенций становится специально организованная деятельность

учащегося, основными направлениями которой становятся: его самостоятельная творческая работа, учебное и научное исследование, проектирование, эксперимент.

Полноценная познавательная деятельность студентов выступает главным условием развития у них инициативы, находчивости и умения самостоятельно пополнять свои знания, не теряться в стремительном потоке постоянно обновляющейся информации. Эти качества личности есть не что иное, как ключевые компетентности [1].

Следует отметить, что английский психолог Дж. Равен также выделяет «высшие компетентности», которые предполагают наличие у человека высокого уровня инициативы, способности организовывать людей для выполнения поставленных целей, готовности оценивать и анализировать социальные последствия своих действий. И.А. Зимняя в противопоставление понятию «компетентность», рассматривает «компетенцию» как не пришедший в «употребление» резерв «скрытого», потенциального. По мнению А.В. Хуторского, компетенция должна определяться как владение, обладание человеком соответствующих компетентностей, включающих его личностное отношение к ней и предмету деятельности. По мнению Э.Ф. Зеера, компетентность не должна предполагать под собой только наличия у специалиста определенного объема знаний и опыта [2].

Исходя из вышесказанного, одним из наиболее эффективных вариантов решения проблемы подготовки будущих педагогов к профессиональной деятельности (эффективно использовать различные ресурсы, сопоставлять теорию с практикой и т.д.), по нашему мнению, позволяет метод проектов.

Метод проектов представляет собой систему обучения, при которой учащиеся приобретают знания в процессе планирования и выполнения постепенно усложняющихся практических заданий-проектов. Иными словами, он представляет собой гибкую модель организации образовательно-воспитательного процесса, способствует развитию наблюдательности и стремлению находить ответы на возникающие вопросы, проверять правильность своих ответов, на основе анализа информации, при проведении экспериментов и исследований [3]. Проектный метод позволяет организовать деятельность учащихся не только с опорой на личный опыт, но и развивать такие черты характера, как самостоятельность, любознательность, развивать социальные навыки в процессе групповых взаимодействий, приобретать опыт исследовательской деятельности, формировать креативность мышления, интеллектуальные, информационные, коммуникативные навыки.

Проектная деятельность позволяет также организовать обучение так, чтобы через постановку проблемы организовать мыслительную деятельность учащихся, развивать их коммуникативные способности и творчески подходить к результатам работы. Особая роль в достижении целей

образования принадлежит проектной технологии, т.к. она оказывает влияние на все сферы жизнедеятельности человека, особенно на информационную деятельность, к которой относится обучение. Развитие и расширение использования проектной технологии напрямую связывается и с проблемой изменения эффективности обучения.

Таким образом, ключевые компетентности формируются у студента только при условии систематического включения его в самостоятельную познавательную деятельность, которая в процессе выполнения им особого вида учебных заданий (проектных работ) приобретает характер проблемно-поисковой деятельности.

Использованные источники:

1. Алижанова Х.А., Омарова М.О. Совершенствование профессиональной подготовки современного преподавателя // Культура, духовность, общество: сборник материалов VIII Международной научно-практической конференции. Новосибирск «СИБПРИНТ», 2013. С.168–173.
2. Ляхов И. И. Проектная деятельность: (Социологически-философский аспект): Автореф. дисс. д-ра философ, наук. М., 1996. 48с.
3. Омаров О.М., Кашкаева Э.А., Магомедов Г.И. Компетентностный подход в современном отечественном профессиональном образовании // Проблемы теории и практики развития физической культуры и спорта на современном этапе: Материалы II Всероссийской научно-практической конференции, 24 ноября 2010 года / Под ред. О.М. Магомедова, О.М Омарова. Махачкала: ДГПУ, 2010. С. 114-120.

Онищук А.В.

старший преподаватель

Казун Е.А.

студент 4 курса

Касымакунова М. А.

студент 4 курса

Полесский государственный университет

Республика Беларусь, Брестская область, г. Пинск

ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ОПТИМИЗАЦИИ НОМЕНКЛАТУРЫ И АССОРТИМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИИ УПТК ОАО «СТРОЙТРЕСТ №2»

Аннотация. В данной статье рассматривается проблема перерасхода затрат, и в связи с данной проблемой, производится расчет расчет дополнительного объема производства.

Ключевые слова. ЗАТРАТЫ, АССОРТИМЕНТ, ОБЪЕМ ПРОИЗВОДСТВА, ТОВАР.

Промышленность строительных материалов и конструкций является важнейшей структурной частью строительного комплекса, от эффективности

работы которой зависит успешная деятельность строительного комплекса в целом.

В Республике Беларусь почти 1500 предприятий и производств различной формы собственности представляют промышленность строительных материалов. На самостоятельном балансе находится 122 предприятия, которые производят более 72% товарной продукции отрасли [1].

УПТК ОАО «Стройтрест № 2» более 10 лет успешно работает на внутреннем рынке противопожарного оборудования и является признанным производителем, поставляющим противопожарные двери, люки во все регионы страны [2].

В ходе детального анализа затрат материалов и сырья на производство продукции на УПТК ОАО «Стройтрест № 2» за период 2012-2013, была выявлена экономия в общей сумме 1 382 390 000 руб., в том числе за счёт снижения цены на сталь (профиль) в 2013 году на 65 000 руб., используемой при производстве групп товаров ДП и ЛП.

Также данный анализ выявил перерасход затрат материалов по группам товаров «ДН» и «ДВ и ДК», ввиду роста цен на сырьё, используемое при производстве данной продукции. Разница между фактическим объёмом затрат и планируемым составила 231 646 000 руб.

Произведем расчёт дополнительного объёма производства, учитывающий наличие экономии и перерасхода, отдельно по каждой группе товаров (таблица 1). Дополнительный объём производства в свою очередь приведёт к структурным сдвигам в товарном ассортименте.

Изменение структуры производства оказывает большое влияние на все экономические показатели: объём выпуска в стоимостной оценке, материалоемкость, себестоимость товарной продукции, прибыль, рентабельность. Если увеличивать удельный вес более дорогой продукции, то объём ее выпуска в стоимостном выражении возрастает, и наоборот. То же происходит с размером прибыли: при увеличении удельного веса высокорентабельной продукции прибыль возрастает.

Таблица 1 – Расчёт дополнительного объёма производства на УПТК ОАО «Стройтрест № 2»

Наименование продукции	Стоимость материалов в ед. продукции, тыс.руб.	Экономия и перерасход, млн. руб.	Дополнительный объём производства, шт.
ЛП	585 000	+353 990 000	+605
ДП	1 632 000	+1 028 400 000	+630
ДН	2 307 000	-153 436 000	-67
ДВ и ДК	902 000	-78 210 000	-87

Примечание – Источник: собственная разработка на основе данных предприятия

Таким образом, перерасход денежных средств может быть направлен на:

1. Снижение объёма производства товара “ДН” на 67 единиц;
2. Снижение объёма производства товара “ДВ и ДК” на 87 единиц.

За счёт экономии, полученной при производстве продукции из стали (профиль), можно увеличить объём выпуска группы “ЛП” на 605 ед., а группы товаров “ДП” на 630 единиц.

Таблица 2 – Расчёт объёма совокупных затрат материалов на производство продукции с учётом дополнительного объёма производства на предприятии УПТК ОАО “Стройтрест № 2”

Наименование продукции	Объём производства, шт.		Стоимость материалов в ед. продукции, млн. руб.		Совокупные затраты материалов в общем объёме продукции, млн. руб.			Изменения +/-
	2013 ф	2013 пл	2013ф	2013 пл	2013 пл	2013 ф	2013 пл	
ЛП	5446	6051	0,585	0,585	3 539, 9	3185,9	3539,8	-65000
ДП	17140	17770	1, 632	1, 632	29 000, 9	27972,5	29000,6	-240000
ДН	1724	1658	2,307	2, 307	3 823, 8	3977,3	3825	1174000
ДВ и ДК	15642	15555	0,902	0,902	14 030, 8	14109,1	14030,6	-264000

Примечание – Источник: собственная разработка на основе данных предприятия

Учитывая экономию и перерасход денежных средств в 2013 году, а также учитывая данные таблицы 2, были получены значения объёма производства по каждому виду продукции, рассчитаны значения совокупных затрат материалов в общем объёме продукции, оставив неизменной норму расхода материалов на единицу продукции (согласно производственной программе предприятия). Цены на ресурсы также неизменны.

Таким образом, в результате полученных структурных сдвигов в ассортименте продукции УПТК ОАО “Стройтрест № 2”, предприятие смогло бы увеличить объём производства группы товаров “ЛП” до 6051 ед., а группу товаров “ДП” до 17 770 ед. Учитывая увеличение совокупных затрат материалов на производство продукции по группам товаров “ДН” и “ДВ и ДК”, предприятие за счёт уменьшения объёма производства на 67 и 87 ед. соответственно, смогло бы избавиться от незапланированного перерасхода.

Расширение ассортимента и номенклатуры на основе рационального использования сырья – главная задача производственной деятельности УПТК ОАО “Стройтрест № 2”.

В таблице 3 представлен перечень мероприятий на 2014 год в филиале УПТК ОАО “Стройтрест № 2” по снижению затрат.

Согласно представленным мероприятиям, на основании ожидаемого снижения затрат на производство продукции на 978,4 млн. руб., есть возможность расширения ассортимента и номенклатуры продукции УПТК ОАО “Стройтрест № 2”.

Таблица 3 – Мероприятия на 2014 год по снижению затрат

Мероприятие	Ожидаемое снижение затрат, млн. руб.
Сдача в аренду неиспользуемых основных средств или их отчуждение (продажа, передача на баланс другим предприятиям)	541
Обеспечение выполнения мероприятий Программы энергосбережения, утвержденной Минстройархитектуры РБ на 2013г.	57,4
Улучшение возрастной структуры парка строительной техники, снижение затрат на ее ремонт, содержание и приобретение запасных частей, уменьшение затрат на услуги стороннего транспорта	380

Примечание – Источник: собственная разработка на основе данных предприятия

Таким образом, в результате предложенных мероприятий предприятие может:

- в результате полученных структурных сдвигов в ассортименте продукции УПТК ОАО “Стройтрест № 2”, предприятие смогло бы увеличить объём производства группы товаров “ЛП” до 6051 ед., а группу товаров “ДП” до 17 770 ед. Учитывая увеличение совокупных затрат материалов на производство продукции по группам товаров “ДН” и “ДВ и ДК”, предприятие за счёт уменьшения объёма производства на 67 и 87 ед. соответственно, смогло бы избавиться от незапланированного перерасхода.

- при годовой потребности в 1820 ед. расходы на закупку продукции совпадут с себестоимостью их производства. При увеличении потребности свыше 1820 ед. в год более экономным является собственное производство, а при уменьшении для предприятия более выгодно их покупать. Таким образом, учитывая тот факт, что объём производства товара “ДН” в УПТК ОАО “Стройтрест № 2” в 2013 году составил 1724 ед., что меньше, чем 1820 ед., отсюда следует вывод, что предприятию следовало отказаться от производства данного вида продукции.

Использованные источники:

1.Официальный сайт открытого акционерного общества «Строительный трест № 2» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.stroitrest№2.by>. – Дата доступа: 25.03.2013.

2.Предприятия Беларуси, выпускающие противопожарные двери [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.export.by>. – Дата доступа: 20.03.2013.

*Орехов А.А., к.э.н.
старший преподаватель
кафедра финансов и кредита
Бочкарев Д.О.
студент 5го курса
Лемзякова Д.К.
студент 5го курса
Приходько Е.Н.
студент 5го курса
Родионов А.Б.
студент 5го курса*

*Воронежский государственный аграрный университет
Россия, г. Воронеж*

О НЕОБХОДИМОСТИ НАЛОГОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РФ

Аннотация: раскрываются негативные тенденции налоговой политики РФ, ведущие к спаду экономики, обозначаются основные направления налогового стимулирования экономического роста.

Ключевые слова: налоги, экономический рост, налоговая политика, валовой внутренний продукт, малый бизнес, инвестиции.

Сегодня в стране осталось всего два экономических драйвера: инвестиционный климат и малый бизнес. Однако, проводимая государством налоговая политика латания бюджетных дыр не способствует реализации имеющегося потенциала отечественной экономики.

По мнению Михаила Абрамова, вице-президента экспертно-аналитического центра «Модернизация», российская налоговая система никуда не годится, она плохо выполняет фискальную функцию и совсем не выполняет стимулирующие, регулирующие и социальные функции [1]. Мы полностью его поддерживаем в этом. В.В. Путин отметил, что в рейтинге по предпринимательскому климату мы находимся на 92 месте в мире. Видимо, поэтому доля малого бизнеса в ВВП России не превышает 20%, в то время как в развитых странах эта доля достигает 50-70%. Одной из главной причин этого являются высокие налоги.

Россия, к сожалению, занимает одно из лидирующих мест по налоговой нагрузке в Европе (по данным отчета PwC «Paying Taxes 2014 [5]). По подсчетам экономистов выяснилось, что у предприятий изымается через различные налоги 85-90% прибыли. Предприятия направляют на капитальные вложения в среднем лишь 10-15% прибыли. Не удивительно,

что многие предприниматели поставлены на грань убыточности и банкротства.

Рассмотрим опыт Китая по поддержке своего бизнеса. В многочисленных особых экономических зонах (ОЭЗ) КНР сосредоточены свыше 45 тысяч лучших китайских заводов (20% от общего числа). Суммарная ставка налога для резидентов ОЭЗ колеблется от 7 до 10 %.

В КНР налог на прибыль «обнуляется», если прибыль снова вкладывается в производство. Причем эта формула действует на всей территории КНР и распространяется на всех товаропроизводителей.

Доходы федерального бюджета Китая еще в 2009 г. превысили один триллион долларов – в 3 раза больше, чем в России.

Результаты этой политики нашли свое отражение в динамике ВВП Китая (таблица 1).

Таблица 1. Сравнение ВВП Китая и ВВП России

На дату	ВВП РФ (Млрд.\$ США)	ВВП КНР (Млрд.\$ США)	Отношение ВВП КНР к ВВП РФ
01.01.2000	\$178,64	\$992,67	5,6
01.01.2001	\$259,43	\$1 082,43	4,2
01.01.2002	\$296,76	\$1 326,85	4,5
01.01.2003	\$340,75	\$1 456,01	4,2
01.01.2004	\$448,43	\$1 643,49	3,7
01.01.2005	\$613,62	\$1 934,61	3,2
01.01.2006	\$750,80	\$2 283,11	3,0
01.01.2007	\$1 022,26	\$2 706,77	2,6
01.01.2008	\$1 354,49	\$3 389,30	2,5
01.01.2009	\$1 404,37	\$4 606,59	3,3
01.01.2010	\$1 285,64	\$5 064,79	3,9
01.01.2011	\$1 526,23	\$6 094,97	3,9
01.01.2012	\$1 733,09	\$7 536,91	4,3
01.01.2013	\$2 053,06	\$8 226,88	4,0
01.01.2014	\$2 042,00	\$9 330,07	4,6

Не будет являться секретом, что малый и средний бизнес является опорой экономики любой страны, но в РФ из-за губительной налоговой политики это совершенно невозможно.

По словам президента РСПП (Российский союз промышленников и предпринимателей) Александра Шохина, сославшегося на исследование Всемирного банка, за последний год уровень налоговой нагрузки в России вырос с 47% до 54% [2]. И это совсем не способствует росту конкурентоспособности наших компаний.

Мы предлагаем принять меры по поддержке малого бизнеса и развития экономики в целом.

Поправки в Налоговый кодекс, одобренные Президентом России 2 апреля 2014 года, осложнили существование малого бизнеса в стране.

Теперь компании, работающие по упрощенной системе налогообложения, обязаны платить налог на недвижимое имущество. По данным общественной организации «ОПОРА России» поправки грозят увеличить их фискальную нагрузку на 200 млрд руб [3].

Предприниматели пока не ощутили действия поправок: они вступят в силу с начала нового налогового периода, то есть с 1 января 2015 года. До этого времени малый бизнес продолжит платить два налога: единый налог по упрощенной схеме налогообложения (УСН) и налог на фонд оплаты труда. К этим двум статьям после внесения поправок прибавится налог на недвижимое имущество, размер которого будут рассчитывать исходя из кадастровой оценки стоимости объектов. Компании, которые не владеют собственной недвижимостью, тоже могут почувствовать изменения. Тем, кто снимает помещения у компаний, работающих по УСН, пора готовиться к резкому повышению арендных ставок, считают в «ОПОРА».

Помимо увеличения налоговой нагрузки поправки грозят остановить «малую приватизацию», утверждает представитель «ОПОРА России» Дмитрий Несветов [3]. По его мнению, и без того тяжкий для бизнеса процесс лишится смысла. Новый налог на имущество может составить 60—70% от платежей за муниципальную аренду.

По мнению экспертов, у малого бизнеса есть несколько выходов из создавшегося положения. Это либо повышение цен на продукцию, либо сокращение инфраструктуры, либо уход в тень и использование серых налоговых схем. «Повышение налога на имущество компаний может повлечь за собой то, что предприниматели будут вынуждены искать нелегальные пути поддержания нормы рентабельности производств», — полагает эксперт исследовательской компании Magram Market Research Мария Любимова [3].

Число индивидуальных предпринимателей в России за 2013 год сократилось на 500 тысяч до 3,5 миллиона человек — уровня 2008 года. Об этом, как сообщает «Прайм», заявил первый вице-премьер Игорь Шувалов на встрече с президентом РФ Владимиром Путиным.

По данным же официальной статистики, число прекративших свою деятельность индивидуальных предпринимателей в России за 5 месяцев, с 1 декабря 2012 года по 1 мая 2013 года, составило 426 469, или более 10% от количества ИП по состоянию на 1 декабря.

При этом, что за весь 2013г. число ИП сократилось на 932,8 тыс., что на 32,9% больше, чем в 2012 г. (702,1 тыс. ИП).

Это является прямым следствием принятого властями решения о резком увеличении обязательных платежей (страховых взносов) для индивидуальных предпринимателей с 1 января 2013 года. Допускаем, что с такой тенденцией малый бизнес в течение ближайших нескольких лет вымрет как класс.

Реформирование налоговой системы имеет жизненно важное значение. В частности, снижение налогового бремени ускорит рост экономики, будет способствовать быстрому выходу ее из тени, что позволит в короткий срок восполнить потери бюджета. Мы хотели бы аргументировать свою позицию рядом примеров. Наиболее ярким из них является рейганомика, когда снижение налогов привело к длительному экономическому подъему в США (таблица 2).

Таблица 2. Результаты экономической политики администрации Рейгана

Макроэкономические показатели	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Темп роста ВВП, %	-0,3	2,5	-1,9	4,5	7,2	4,1	3,5	3,2	4,1
Инфляция, %	13,5	10,3	6,2	3,2	4,3	3,6	1,9	3,6	4,1
Безработица, %	7,1	7,6	9,7	9,6	7,5	7,2	7,0	6,2	5,5

Администрация Р. Рейгана в 1981 и 1986 годах провела реформы, в результате которых на 25% сократился личный подоходный налог, снизилась степень его прогрессивности, что, как известно, повышает стимулы к наращиванию доходов. Рейгану удалось вывести страну из стагфляции 1970-х: с 1983 года ВВП устойчиво рос, при низкой инфляции стабильно сокращалась безработица. Если, по данным Bureau of Economic Analysis, United States Bureau of Labor Statistics, в 1980 году темпы роста ВВП США были отрицательными (минус 0,3%), инфляция равнялась 13,5%, а безработица — 7,1%, то в 1988 году наблюдался рост ВВП США (4,1%), уровень инфляции и безработицы равнялись 4,1% и 5,5% соответственно.

Демократ Б.Клинтон, ставший президентом после Дж. Буша (старшего) со своей командой взял другой курс по налоговой политике. Его правительство сделало ставку на целевое снижение налогов и на инвестиционный налоговый кредит. В результате этого за следующие 8 лет удалось увеличить прирост инвестиций в 4 раза до 8,7%, а на этой основе повысился и темп прироста ВВП — до 3,7%.

Также примером страны, где проводилась политика по снижению налогов, является и Великобритания. Когда в конце 70-х годов 20 века к власти пришла Маргарет Тэтчер, положение в стране и в экономике оставляло желать лучшего. В Великобритании в это время были самые высокие налоги в мире (в частности налоговая ставка на подоходный налог достигала 83%). Ее правительство разработало среднесрочный фискальный план, главной целью которого было постепенное снижение налоговых ставок. В результате данных реформ британская экономика в 80-е годы опередила многие страны мира в своем развитии, Тэтчер удалось добиться увеличения темпов роста экономики страны на 5%, что уступало только Японии. Уровень инфляции снизился с 18 % до 8,6 %. К 1983 году темпы

экономического роста ускорились, а уровень инфляции и ставки кредитования по ипотеке достигли самых низких с 1970 года показателей. Так же в 1987 году снизился уровень безработицы в стране. Ежегодный рост ВВП страны в конце 1980-х — начале 1990-х гг. составлял 7-8% в год. Средний доход англичан превысил показатели в континентальной Европе.

Следует задаться вопросом, почему же мы не можем позаимствовать данный зарубежный опыт.

Вторым направлением экономического роста РФ является развитие наукоемких производств. Проблема государственного стимулирования экономики является основной для любого государства, независимо от того, рыночная ли это экономика или же распределительная.

Приоритетным направлением преобразования российской экономики является придание ей инновационного качества, основным условием которого является вовлечение предприятий реального сектора в реализацию ключевых направлений инновационного развития. Существенной проблемой для инновационных организаций является высокий уровень совокупной налоговой нагрузки. Налоговая политика государства должна быть нацелена на повышение мотивации бизнеса к занятию инновациями путем снижения налогового бремени в этой сфере. Без решения этой первоочередной задачи невозможно создание финансовой базы для построения инновационной экономики в России.

В формирующемся многополярном мире складываются 4 главных центра научного прогресса – США (31% мировых расходов на НИОКР по паритету покупательной способности), Европейский Союз (24%), Китай (14%) и Япония (11%). К сожалению, Российская Федерация в группу лидеров не входит – на нашу долю приходится менее 2% мировых расходов на НИОКР по паритету покупательной способности и 1% по обменному курсу. Таким образом, Россия отстает от США по расходам на НИОКР в 17 раз, от Европейского Союза – в 12 раз, от Китая и Японии – в 6,4 раза, от Индии – в 1,5 раза [4].

Недостаточное развитие частного предпринимательского сектора в нашей стране вынуждает государство брать на себя основной груз затрат на науку, выступать основным финансистом научных исследований и разработок.

Говоря о США, то экономическое процветание и конкурентоспособность экономики, качество их жизни, образования, здравоохранения и окружающей среды, национальная безопасность в значительной степени определяются прогрессом науки и использованием новых технологий. Высокий технологический и конкурентоспособный уровень промышленности США был достигнут благодаря последовательной государственной политике поддержки науки и технологий, проводимой в послевоенные десятилетия. Сегодня задача развития науки и технологий приобрела жизненно-важное значение для достижения национальных целей.

Так насколько же эффективно тратятся «научные деньги»? Ведь модернизация завязана на инновации, а последнее есть не что иное, как экономическая проекция научного знания.

В развитых странах – лидерах мировой науки научная политика имеет две стороны. С одной стороны, государство напрямую финансирует научные исследования, а с другой - с помощью налоговых мер стимулирует расходы на НИОКР частного сектора. В России, по данным ОЭСР, налоговая система не поощряет, а ущемляет расходы на НИОКР.

Инновационная экономика заработает только тогда, когда бизнесу станет выгодно тратить деньги на инновации. Рогов С.М., член-корреспондент РАН, отмечает, что причина низких расходов российского бизнеса на НИОКР связана не только с известными особенностями формирования рыночной экономики в России, но и в отсутствии продуманной государственной политики по поощрению расходов частного сектора на НИОКР косвенными методами - с помощью налоговых стимулов [4].

25 февраля Росстат опубликовал статистику прямых иностранных инвестиций в Россию в 2013 году. Картина получилась откровенно пугающей: инвесторы не поверили в российский экономический рост, суммарный объем прямых иностранных инвестиций составил всего \$13,8 млрд, что меньше кризисных \$15,9 млрд 2009 года (рис.1).

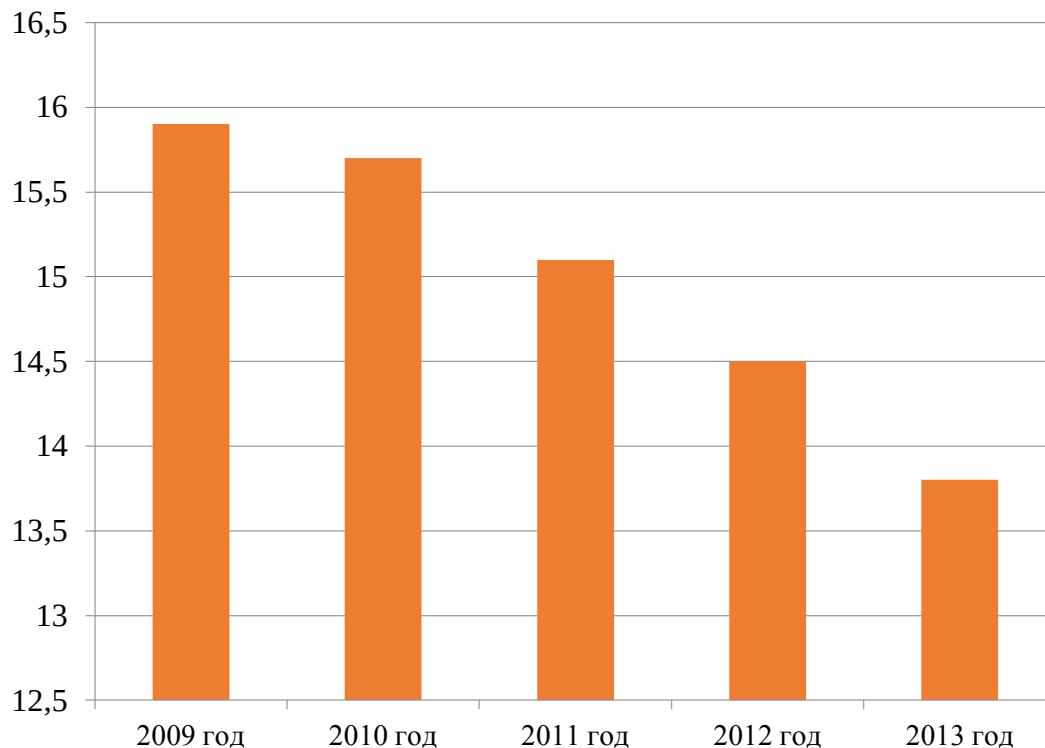


Рисунок 1 - Прямые иностранные инвестиции, поступившие в Россию (млрд.долл. США) (Источник: gks.ru)

А между тем именно прямые иностранные инвестиции имеют самое прямое отношение к передаче передовых технологий, к обновлению производственной базы, в чем прежде всего нуждается российская экономика. Их сокращение говорит о том, что курс на инновационное развитие теряет одну из главных опор.

Ни для кого не секрет, что авторитет сегодняшней российской экономики в мире невысок, как и оценки проводимой экономической политики. Известно, например, что компания Carlyle в течение десяти лет дважды пыталась инвестировать в Россию, но была вынуждена отказаться от этих усилий. На конференции в Берлине один из ее основателей — Давид Рубинштейн заявил, что отдачи от инвестиций в Россию несоизмеримы с рисками. «Россия менее привлекательна, чем другие страны БРИК», — так звучал его приговор.

Таким образом, мы приходим к выводу о губительной для отечественной экономики проводимой налоговой политике. Ставя своей целью покрытие краткосрочных потребностей бюджета, Правительство подрезает на корню возможности и перспективы средне- и долгосрочного роста экономики. Отсутствует действенная программа поддержки малого и инновационного бизнеса, которая сводится к декларациям и лозунгам. На деле же рост налоговой нагрузки снижает инвестиционную привлекательность РФ и вынуждает малый и средний бизнес «уходить в тень», лишая бюджет так необходимых ему налоговых поступлений. Необходим срочный пересмотр налоговой политики, предоставление конкретных мер поддержки предпринимателям, работающим в сфере малого производства и инновационных разработок.

Использованные источники:

1. Абрамов М. Борис, ты не прав! / М. Абрамов // Эхо Москвы. Режим доступа: <http://www.echo.msk.ru/blog/abramovmd/935713-echo/>
2. Голова И. Налоги оставят в покое / И. Голова // Российская Бизнес-газета, №889 (11) от 26.03.2013. Режим доступа: <http://www.rg.ru/2013/03/26/nagruzka.html>
3. Житкова В. Выживет ли малый бизнес в новых налоговых условиях / В. Житкова // РБК Daily от 09.04.2014. Режим доступа: <http://www.pda.rbcdaily.ru/business/562949991106425>
4. Рогов С.М. Будет ли Россия мировым интеллектуальным центром? / С.М. Рогов // Независимая газета от 22.01.2010. Режим доступа: http://www.ng.ru/politics/2010-01-22/3_kartblansh.html
5. Paying Taxes 2014: The Global Picture / World Bank Group and PwC // Published: November 19, 2013. Режим доступа: <http://www.doingbusiness.org/Reports/Thematic-Reports/Paying-Taxes>

Орлова О.Ю.
магистр экономики, соискатель
ФГАОУ ВПО «Волгоградский государственный университет»
Россия, г. Волгоград

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ)

Аннотация: в данной статье рассматривается процесс реализации на территории Волгоградской области законодательства в сфере местного самоуправления и формирования межбюджетных отношений, а также предложены направления совершенствования системы организации местного самоуправления.

Ключевые слова: местное самоуправление, муниципальное образование, межбюджетные отношения, дотационность.

Одним из ключевых направлений работы в сфере реализации нового законодательства на территории Волгоградской области с 2006 года стало укрепление основ местного самоуправления. Так по итогам 2006 года в структуре доходов консолидированного бюджета области собственные средства местных бюджетов составили 32%, в то время как в среднем по России данный показатель достиг лишь 21%. А уже в 2007 году доля средств местных бюджетов на решение собственных вопросов в консолидированном бюджете области возросла до 34%.

К сожалению, проводимая реформа местного самоуправления полностью не решала проблему устойчивой дотационности муниципальных образований. Практически все муниципалитеты нашей области, за исключением некоторых, не в состоянии собственными доходами обеспечить финансирование необходимых расходов. Поэтому в процессе формирования бюджета на 2007 год возникла острая необходимость, связанная с созданием абсолютно новой методики организации межбюджетных отношений, основанной на технологиях выравнивания бюджетной обеспеченности.

Согласно данной методике, во-первых, определяются объемы финансовых разрывов по каждому муниципалитету. Далее определяется общий объем фонда финансовой поддержки и расчетный объем дотаций, причитающихся каждому муниципальному образованию. Затем дотации заменяются дополнительными нормативами отчислений от налога на доходы физических лиц и единого налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения. И в случае, если дополнительные нормативы не обеспечивают замену всей суммы расчетной дотации, из фонда финансовой поддержки предоставляются недостающие средства. Важно учесть, что из областного бюджета также выделяются дотации на обеспечение сбалансированности местных бюджетов, субвенции на осуществление целевых расходов, кредиты бюджетам других уровней, и

происходит распределение средств из различных областных фондов. Что, в конечном счете, и было сделано региональной властью в 2007 году. И как результат, общая сумма финансовой помощи, передаваемая муниципалитетам области в 2007 году в рамках межбюджетных отношений, составила порядка 9 млрд. рублей или 125% к уровню 2006 года. Это немало по сравнению с предшествующим годом, хотя окончательно не решало проблемы.

Принятые меры позволили сформировать действенные стимулы по мобилизации муниципальными образованиями собственных доходов, были созданы условия для внедрения среднесрочного планирования. Впервые местным бюджетам гарантировано, что расчетный объем средств, передаваемый им из областного бюджета через дотации и дополнительные нормативы отчислений, на последующий финансовый год будет не меньше, чем был в предыдущем году. А это немаловажно для них. Таким образом, в Волгоградской области с 2008 года все муниципальные образования приняли трехлетние бюджеты.

Далее по итогам исполнения областного бюджета на 2009 год сложилась следующая ситуация. Исполнение финансовой помощи муниципальным образованиям в виде дотаций и субвенций на выравнивание бюджетной обеспеченности на уровне 80% было обусловлено ухудшением в 2009 году ситуации в экономике. Финансирование местных бюджетов осуществлялось исходя из фактического поступления доходов в областной бюджет.

В связи с этим задачей формирования межбюджетных отношений на 2010-2012 годы стало не только стремление обеспечить муниципальные районы большим объемом средств для исполнения собственных полномочий, но и создание стимулов для увеличения доходов и оптимизации расходов.

В Волгоградской области в конце 2010 года была принята долгосрочная целевая программа «Развитие межбюджетных отношений в Волгоградской области», рассчитанная на 2010-2015 годы и ориентированная на достижение следующих целей:

- обеспечение сбалансированной финансовой поддержки местных бюджетов;
- повышение эффективности и результативности предоставления межбюджетных трансфертов из областного бюджета бюджетам муниципальных образований;
- повышение эффективности и результативности управления муниципальными финансами.

Необходимость постановки первой цели была обусловлена неравномерным на протяжении последних лет изменением объемов финансовой помощи муниципальным образованиям, вызванным как изменениями в их налоговом потенциале, так и проявлением факторов,

влияющих на стоимость бюджетных услуг. В результате в муниципалитетах, предпринимавших усилия по увеличению налогового потенциала, расчетный объем дотации не прирастал, что являлось мощным дестимулирующим фактором. В то же время проявление факторов удорожания стоимости бюджетных услуг в некоторых муниципалитетах приводило к увеличению удельного веса таких территорий в расчетных объемах дотаций, что влекло за собой снижение доли других территорий.

Вторая цель программы была обусловлена необходимостью разработки критериев обоснованности и системы мониторинга результативности и эффективности предоставления межбюджетных трансфертов.

Третья цель программы реализована комплексом следующих задач:

- проведение систематического мониторинга уровня удовлетворенности населения качеством и доступностью предоставления основных муниципальных бюджетных услуг;
- проведение мониторинга эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов;
- совершенствование методов бюджетного планирования в муниципальных образованиях.

В 2012 году при формировании областного бюджета на очередной финансовый 2013 год и плановый период 2014 и 2015 годов возникла необходимость в разработке новой методики межбюджетных отношений, позволяющей стимулировать муниципалитеты к увеличению собственных доходов, к повышению эффективности использования бюджетных средств, а тем самым заинтересовать их в расширении объема муниципальных услуг.

Подготовленный по результатам заседаний рабочей группы по вопросу формирования межбюджетных отношений в Волгоградской области под руководством председателя комитета по бюджету, налогам и финансовой политике Волгоградской областной Думы В.Г. Попова проект закона «О внесении изменений в Закон Волгоградской области от 26 июля 2005 г. №1093-ОД «О межбюджетных отношениях в Волгоградской области» позволяет грамотно регулировать межбюджетные отношения в субъекте, а также непосредственно влиять на темп и результаты социально-экономического развития муниципальных образований нашего региона.

В соответствии с разработанной методикой предусмотрен новый подход к формированию и распределению областного фонда финансовой поддержки муниципальных районов (городских округов), основанный на расчете стоимости минимальных расходных обязательств на предоставление муниципальных услуг, оказываемых за счет средств бюджетов муниципальных районов (городских округов) по вопросам местного значения муниципального района (городского округа). Также в законопроекте несколько изменена методика расчета индекса бюджетных расходов, при расчете которого уже не используются индексы удорожания,

как это было сделано ранее. В результате распределения фонда финансовой поддержки муниципальных районов (городских округов) и субсидий на обеспечение сбалансированности конкретному муниципальному району и городскому округу будет обеспечиваться минимальный местный бюджет.

Изучив заключение Контрольно-счетной палаты Волгоградской области, а также Ассоциации «Совет муниципальных образований Волгоградской области» и Правового управления Волгоградской областной Думы, следует согласиться со многими поправками в части:

- закрепления в законе о межбюджетных отношениях основных принципов определения нормативов финансовых затрат (экономическая обоснованность, нацеленность на сближение социально-культурной сферы муниципальных образований, учет плотности и структуры населения и др.);
- организации в границах муниципального района (городского округа) электро-, тепло-, газо- и водоснабжения населения, водоотведения;
- определения источника получения сведений о количестве получения муниципальных услуг (иных натуральных показателей) и др.

В целом можно отметить, что законопроект призван обеспечить прозрачность, надежность и понятность всей системы межбюджетных отношений в Волгоградской области. Исходя из вышесказанного, совершенствование межбюджетных отношений на долгосрочную перспективу следует ориентировать на повышение уровня самодостаточности местных бюджетов посредством развития экономического потенциала территорий, а также оптимизации сети бюджетных учреждений.

Важно отметить, что проектирование системы местного самоуправления необходимо осуществлять с учетом региональных особенностей (природно-климатических условий, плотности населения и др.). Но, кроме того, должны быть определены универсальные научно-методические положения, на которых будет базироваться система местного самоуправления, независимо от особенностей регионов.

Так с учетом опыта функционирования системы местного самоуправления в Волгоградской области к основным предложениям по ее совершенствованию можно отнести:

1.Исключение любого дублирования полномочий органов местного самоуправления между муниципальными районами и поселениями. Например, полномочия, предполагающие обеспечение безопасности населения, как основная государственная обязанность, должны быть закреплены за муниципальным районом: гражданская оборона, предупреждение и ликвидация чрезвычайных ситуаций, профилактика терроризма и экстремизма, добровольные дружины по охране правопорядка.

2.Более чёткое и однозначное определение правовым актом Правительства Российской Федерации функций органов местного самоуправления по возложенным на них вопросам местного значения во

избежание произвольных и неоднозначных формулировок, требований к их исполнению, а также определение типовых требований к исполнению функций по каждому из вопросов местного значения.

3. Признание практики формирования городских округов в границах всей территории муниципального района, не соответствующей духу и нормам двухуровневой системы местного самоуправления, фактически являющейся скрытой формой ликвидации поселений.

4. Передача на уровень муниципальных районов и городских округов права начисления и сбора местных налогов. В ситуации высокой мобильности трудовых ресурсов налог на доходы физических лиц следует отчислять по месту постоянного проживания налогоплательщика.

5. Законодательное определение пределов финансовых обязательств и ответственности органов местного самоуправления по возлагаемым на них вопросам местного значения, а также запрещение любого вмешательства контролирующих органов в требования о финансировании тех или иных вопросов, если это требование не направлено на предупреждение явной угрозы безопасности населения.

6. Установление следующих приоритетных направлений деятельности органов местного самоуправления на период до 2020 года:

- решение практических вопросов в сфере ЖКХ и благоустройства (приобретение техники и оборудования) перед требованиями об изготовлении документации на ржавые водопроводы;
- межевание ранее установленных санитарных зон;
- получение дорогостоящих лицензий на ранее эксплуатируемые коммунальные сети (например, в сфере водоснабжения).

Важной особенностью в совершенствовании системы местного самоуправления должна стать демократизация межбюджетных отношений. Так в большинстве сельских поселений 85-95 % бюджетов расходуется на зарплату, коммунальные услуги и ЖКХ, из чего следует, что местные бюджеты не ориентированы на развитие территорий. Передовой опыт свидетельствует, что доля местных (поселенческих) бюджетов в консолидированном бюджете РФ должна составлять 20%, при этом доходы местных бюджетов на 75% должны формироваться за счет собственных источников.

Таким образом, совершенствование межбюджетных отношений на долгосрочную перспективу должно быть ориентировано на повышение уровня самодостаточности местных бюджетов посредством развития экономического потенциала территорий, снижения дотационной зависимости, оптимизации сети бюджетных учреждений.

*Осадчий Э.А., к.э.н.
Малышева К.С.
студент 3 курса
факультет экономики и управления
Казанский (Приволжский) федеральный университет
Елабужский институт
Россия, г. Елабуга*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ НА ПРИМЕРЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «БАШАК»

Аннотация. Данная статья рассматривает вопрос правильности учета, эффективности и экономичности использования основных средств, так как основные средства занимают наибольший удельный вес в общей сумме основного капитала большинства организаций и от их количества, состава, качественного состояния во многом будут зависеть конечные результаты деятельности хозяйствующего субъекта.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, основные средства, производство.

Основные средства один из важнейших факторов любого производства. От состояния основных фондов непосредственно зависят эффективность и конкурентоспособность российских предприятий. Рациональное использование основных фондов и производственных мощностей предприятия способствует улучшению всех его технико-экономических показателей, в том числе увеличению выпуска продукции, снижению себестоимости, увеличению прибыли.

Развивать производство, обновлять основные средства актуально. Ведь основные средства предприятий выступают в качестве важнейшей составной части национального богатства, важнейшим элементом экономического потенциала страны. Состояние и использование основных средств являются материальным воплощением научно-технического прогресса - главного фактора повышения эффективности производства. Объекты основных средств составляют основу любого производства, в процессе которого создается продукция, оказываются услуги и выполняются работы.

Основные средства играют огромную роль в процессе труда, так как они в своей совокупности образуют производственно - техническую базу и определяют производственную мощь предприятия. Из этих соображений вопросы о порядке бухгалтерского учета поступления, основных средств, порядке отражения их выбытия, аренды, ремонта, реконструкции и т.п. представляются весьма существенными.

Объектом исследования является общество с ограниченной ответственностью «Башак». Предметом деятельности организации является: селекция, производство зерновых культур, корнеплодов, молочной и мясной продукции.

Предмет исследования - бухгалтерский учет и анализ основных средств в сельскохозяйственной организации «Башак».

Общество с ограниченной ответственностью «Башак» является юридическим лицом и свою деятельность осуществляет на основании Устава. Юридический адрес ООО «Башак»: 423762, Республика Татарстан, Актанышский район, с. Новое Алимово. Руководитель ООО «Башак»: Хузин Халил Мансурович.

ООО «Башак» имеет в своем составе следующие организационные структурные подразделения:

1. Комплекс по переработке зерновых культур.
2. Ремонтно-механический цех по изготовлению металлоконструкций и животноводческих ферм, ремонту оборудования и инвентаря.
3. Цех переработки молока и молочной продукции.
4. Животноводческие фермы.
5. Автотранспортное хозяйство.

Бухгалтерский учет ведется бухгалтерской службой, возглавляемой главным бухгалтером ООО «Башак». Бухгалтерия является самостоятельным структурным подразделением на правах отдела и подчиняется только главному бухгалтеру. Деятельность бухгалтерии регулируется «Положением о бухгалтерии» ООО «Башак».

При организации бухгалтерского учета основных средств в ООО «Башак» работникам бухгалтерии приходится решать следующие задачи:

- правильно определять первоначальную стоимость основного средства;
- правильно определить порядок и суммы амортизации;
- определить затраты и изменения в основном средстве в процессе его эксплуатации (затраты на ремонт, реконструкцию, модернизацию);
- определить учет при выбытии основного средства;
- организовать контроль за сохранностью основного средства.

Рабочий план счетов, используемых при учете операций движения объектов основных средств ООО «Башак» с детализацией до третьего уровня (субсчета второго порядка) представлен в таблице 1.

Таблица 1

Рабочий план счетов ООО «Башак» на участке по учету основных средств

Наименование счета	Номер и наименование субсчета первого порядка	Номер и наименование субсчета второго порядка
1	2	3
01 «Основные средства»	01-1 «Здания»	01-1-1 «Здания производственные» 01-1-2 «Здания служебные» 01-1-3 «Здания бытовые»
	01-2 «Сооружения»	01-2-1 «Производственные сооружения» 01-2-2 «Инженерные сооружения» 01-2-3 «Коммунальные сооружения»
	01-3 «Машины и оборудование»	01-3-1 «Энергетические (силовые) машины» 01-3-2 «Информационные машины» 01-3-3 «Технологическое оборудование»
	01-4 «Вычислительная техника»	01-4-1 «Вычислительная техника в производстве» 01-4-2 «Вычислительная техника в управлении» 01-4-3 «Оргтехника»
	01-6 «Транспортные средства»	01-6-1 «Грузовой транспорт» 01-6-2 «Легковой транспорт» 01-6-3 «Специальный транспорт»
	01-7 «Производственный и хозяйственный инвентарь»	По видам
02 «Амортизация основных средств»	По группам основных средств	По классификационным группам
08 «Вложения во внеоборотные активы»	08-3 «Строительство объектов основных средств»	По объектам основных средств
	08-4 «Приобретение объектов основных средств»	По приобретенным объектам основных средств

Для совершенствования бухгалтерского учета основных средств ООО «Башак» рекомендуется:

- для удобства и для быстрого поиска организовать учет в ООО «Башак» таким образом, чтобы поступление в бухгалтерский отдел первичной документации на объекты основных средств сопровождалось бы

заполнением, в первую очередь, бумажной формы инвентарной карты, а уже на ее основании и электронной;

- открыть аналитические счета третьего порядка к счету 01 «Основные средства», чтобы учет основных средств велся пообъектно;
- ведение аналитического учета строительства объектов основных средств по способу строительства (подрядный или хозяйственный);
- разработать должностные инструкции бухгалтера по учету основных средств;
- организация материальной ответственности в отношении каждого материально-ответственного лица, за которым закреплен объект основных средств.

Таким образом, предложенные мероприятия по совершенствованию учета основных средств обеспечат формирование полной и достоверной информации, которая выявится в экономический эффект посредством увеличения производительности работников бухгалтерии ООО «Башак».

Использованные источники:

1. Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве: учебник / Н.Г. Белова [и др]; под ред. Л.И. Хоружий. - М.: Эксмо, 2010.
2. Зимин, Н.Е. Практикум по анализу и диагностике финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Н.Е. Зимин, В.Н. Солопова. - М.: КолосС, 2010.
3. Справочно-правовая система «Консультант плюс». URL: <http://base.consultant.ru/>

*Осадчий Э.А., к.э.н.
Тимофеева З.
студент третьего курса
Елабужский институт
Казанский федеральный университет
Россия, г. Елабуга*

ОРГАНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА ПРИМЕРЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ЦЕНТРА ОАО «КАМАЗ»

Недвижимое имущество одно из важнейших факторов любого производства. От состояния недвижимого имущества непосредственно зависят эффективность и конкурентоспособность российских предприятий. Рациональное использование данного имущества предприятия способствует улучшению всех его технико-экономических показателей, в том числе увеличению выпуска продукции, снижению себестоимости, увеличению прибыли. Состояние и использование недвижимого имущества является материальным воплощением научно-технического прогресса - главного фактора повышения эффективности производства. Объекты недвижимого имущества составляют основу любого производства, в процессе которого создается продукция, оказываются услуги и выполняются работы.

Чем выше уровень развития бизнеса, тем более актуальным становится формирование имущественной основы предпринимательства, поскольку она является не только мерой обеспечения ответственности по обязательствам хозяйствующего субъекта, но и средством капитализации активов. Проведение экономической реформы во всех областях деятельности неразрывно связано с развитием и в некоторых сферах укрупнением бизнеса и, как следствие, с проблемами оборота недвижимого имущества.

Рассмотрение вопроса правильности учета, эффективности и экономичности использования недвижимого имущества достаточно актуально в настоящее время - время рыночных отношений. Это связано с тем, что недвижимое имущество занимает наибольший удельный вес в общей сумме основного капитала большинства организаций. Следовательно, от их количества, состава, качественного состояния во многом будут зависеть конечные результаты деятельности хозяйствующего субъекта.

В современных российских условиях практически все субъекты предпринимательской деятельности сталкиваются с проблемой нехватки денежных средств как для пополнения оборотных, так и для приобретения основных средств. Поэтому, помимо традиционных (таких как кредит или собственные средства) коммерсанты вынуждены искать и разрабатывать альтернативные схемы финансирования инвестиций. Недвижимость относится к одному из тех видов ресурсов, без которых успешное ведение бизнеса невозможно или крайне затруднено.

В последние годы в России появился интерес к лизингу недвижимости, как к реальной возможности завладеть имуществом без огромных единовременных вложений собственных средств, используя достаточно эффективную и привлекательную схему привлечения средств. Лизинг недвижимости - это приобретение арендодателем по договору финансовой аренды в собственность указанного арендатором недвижимого имущества у определенного им продавца и предоставление арендатору этого имущества за плату во временное владение и пользование для предпринимательских целей с правом последующего выкупа этого имущества.

Объектом исследования является Логистический центр ОАО «КАМАЗ». Предметом деятельности организации являются автогрузоперевозки и оказание услуг складского хранения для предприятий, входящих в корпорацию ОАО «КАМАЗ», сдача в аренду производственных и непроизводственных помещений.

Задачами бухгалтерии Логистического центра ОАО «КАМАЗ» являются: организация учета финансово-хозяйственной деятельности предприятия; осуществление контроля за сохранностью собственности, правильным расходованием денежных средств и материальных ценностей, соблюдением строгого режима экономии и хозяйственного расчета; своевременность платежей по обязательствам в бюджеты всех уровней, поставщикам и учреждениям банков.

Бухгалтерия Логистического центра ОАО «КАМАЗ» в своей деятельности руководствуется Планом счетов, разработанным в соответствии с требованием законодательства и учетной политикой ОАО «КАМАЗ», разработанной главным бухгалтером Логистического центра ОАО «КАМАЗ».

Объекты недвижимости принимаются к бухгалтерскому учету по первоначальной стоимости, которая формируется из затрат, понесенных Логистическим центром ОАО «КАМАЗ» в процессе их приобретения. Для учета поступления объектов недвижимого имущества в Логистическом центре ОАО «КАМАЗ» применяется счет 08 «Вложения во внеоборотные активы». Он предназначен для обобщения информации о затратах Логистического центра ОАО «КАМАЗ» в объекты, которые впоследствии будут приняты к бухгалтерскому учету в качестве объектов недвижимого имущества, земельных участков и объектов природопользования.

По дебету счета 08 отражаются фактические затраты включаемые в первоначальную стоимость объектов недвижимого имущества. Сальдо по данному счету отражает величину вложений организации в незавершенное строительство, незаконченные операции приобретения объектов недвижимого имущества.

Согласно пункта 8 Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6/01), утвержденного приказом Министерства финансов Российской Федерации от 30.03.01 г. № 26н (с изменениями и дополнениями), в первоначальную стоимость покупаемых Логистическим центром ОАО «КАМАЗ» объектов недвижимого имущества включаются все фактически произведенные расходы на их приобретение.

Помимо стоимости недвижимости, уплаченной продавцу Логистическим центром ОАО «КАМАЗ», в первоначальную стоимость объекта включаются:

1. Расходы на оплату информационных и консультационных услуг, связанных с приобретением недвижимости;
2. Вознаграждение посреднической организации;
3. Оплату услуг независимого оценщика;
4. Суммовые разницы, возникшие до принятия объекта к бухгалтерскому учету;
5. Плату за регистрацию прав собственности на объект недвижимости;
6. Другие расходы.

Сформированная первоначальная стоимость объектов недвижимого имущества принятых в эксплуатацию и оформленных в установленном порядке, списывается с кредита счета 08 «Вложения во внеоборотные активы» в дебет счета 01 «Основные средства».

При этом в Логистическом центре ОАО «КАМАЗ» счет 01 «Основные средства» на предприятии отражает информацию о наличии, эксплуатации и

движении принадлежащих организации на правах собственности объектов недвижимого имущества, находящихся в эксплуатации или сданных в текущую аренду. Для удобства использования 01 счета к нему открыты следующие субсчета первого и второго порядка, детализирующие объекты недвижимого имущества по видам, принадлежности и по степени использования (табл. 1.1).

Таблица 1.1

Синтетический учет и аналитический учет объектов недвижимого имущества Логистического центра ОАО «КАМАЗ»

Наименование счета	Номер и наименование субсчета первого порядка	Номер и наименование субсчета второго порядка
1	2	3
01 «Основные средства»	01.1 «Здания»	01.1.1 «Здания производственные»
		01.1.2 «Здания служебного назначения»
		01.1.3 «Здания бытового назначения»
		01.1.4 «Здания социально-культурного назначения»
		01.1.5 «Здания складского типа»
	01.2 «Сооружения»	01.2.1 «Инженерные сооружения»
		01.2.2 «Коммунальные сооружения»
		01.2.3 «Очистные сооружения»
		01.2.4 «Сооружения сезонного назначения»
		01.2.5 «Сооружения вспомогательного назначения»
		01.2.5 «Сооружения складские»

В целях совершенствования учета недвижимого Логистического центра ОАО «КАМАЗ» рекомендуется:

- организация учета, чтобы поступление в бухгалтерский отдел первичной документации на объекты недвижимого имущества сопровождалось бы заполнением, в первую очередь, бумажной формы инвентарной карты, а уже на ее основании и электронной;
- открытие аналитические счета третьего порядка к счету 01 «Основные средства», чтобы учет недвижимого имущества велся пообъектно;
- ведение аналитического учета строительства объектов недвижимого имущества по способу строительства (подрядный или хозяйственный);
- разработка должностных инструкций бухгалтера по учету объектов недвижимого имущества;
- организация материальной ответственности в отношении каждого материально-ответственного лица, за которым закреплен объект недвижимого имущества;

- частое проведение инвентаризации (два раза в год) существующих и используемых объектов недвижимого имущества с целью выявления и освобождения предприятия от излишних зданий, сооружений, земельных участков, например путем сдачи их в аренду;

- обеспечения в структурных подразделениях предприятия, если это экономически целесообразно, централизации ремонтных служб.

Таким образом, автоматизация процесса учета в Логистическом центре ОАО «КАМАЗ» поможет избавиться от многих существующих недостатков учета, что касается и учета объектов недвижимого имущества. Она дает возможность при обработке бухгалтерских записей одновременно заполнять первичные документы. Появляется возможность автоматического заполнения компьютерной программой описи инвентарных карточек, автоматического износа, значительного облегчения и ускорения процесса переоценки.

Осадчий Э.А., к.э.н.

Корноухова Т.В.

Казанский (Приволжский) федеральный университет

Елабужский институт

Россия, г. Елабуга

**ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА
НЕКОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНОГО БЮДЖЕТНОГО
ДОШКОЛЬНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ №57
«ВЕСНЯНКА»**

Аннотация. Некоммерческие организации создаются для достижения социальных, благотворительных, культурных, образовательных, научных и управленческих целей, в целях охраны здоровья граждан, развития физической культуры и спорта, удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей граждан, защиты прав, законных интересов граждан и организаций, разрешения споров и конфликтов, оказания юридической помощи, а также в иных целях, направленных на достижение общественных благ.

Ключевые слова: Некоммерческая организация, национальная экономика, бухгалтерский учет, муниципальное бюджетное дошкольное образовательное учреждение, образовательные услуги.

Нацеленность некоммерческих организаций на ведение основной деятельности вовсе не означает, что конечные результаты должны представляться потребителям бесплатно или по льготным ценам. В настоящее время многие некоммерческие организации, особенно в сфере здравоохранения, образования, культуры, предоставляют потребителям по рыночным ценам продукцию, которая является результатом их основной деятельности. В странах рыночной экономики некоммерческим

организациям разрешается помимо основной деятельности заниматься предпринимательской деятельностью. Посредством последней некоммерческие организации получают возможность заработать дополнительные денежные средства, которые в данный момент не могут быть предоставлены учредителями, участниками организации. Вместе с тем предпринимательская деятельность имеет несколько ограниченный характер. Прибыль для некоммерческой организации - не самоцель, а лишь средство для реализации определенной миссии: сохранения культурного наследия, повышения доступного образования, медицины и т.д. [2, с.266]

Некоммерческая организация может осуществлять предпринимательскую деятельность лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых она создана. Главная задача заключается в том, чтобы некоммерческая организация, занимаясь предпринимательской деятельностью, не отклонялась от выполнения основной деятельности, направляла возможную прибыль на выполнение уставных целей. В частности, прибыль организаций здравоохранения используется на предоставление населению дополнительных видов медицинских услуг и увеличение объема услуг уже существующих. Прибыль научных организаций расходуется на осуществление новых проектов, приобретение оборудования и сырья. Прибыль общественных организаций и объединений идет на расширение спектра услуг, предоставляемых их участникам, на совершенствование материальной базы и т. д. [4, с.99]

Важнейшим условием эффективного функционирования национальной экономики является рациональное и экономное использование средств государственного бюджета, направляемых на содержание отраслей непродовольственной сферы. В экономическом комплексе страны действует значительное количество бюджетных учреждений, которые получают средства не только из государственного бюджета, но и из других (внебюджетных) источников. Бюджетные организации являются важными субъектами экономики при любой системе хозяйствования и в любой модели государственного устройства. Развитие экономико-социальной сферы характеризуется значительным возрастанием роли некоммерческих организаций. Результат их деятельности характеризует полезность проделанной ими работы и представляет собой процесс предоставления услуг широким слоям населения. [3, с.435]

Комплексный анализ деятельности некоммерческих организаций способствует более эффективному использованию средств, направляемых на содержание непродовольственной сферы. В этой связи, эффективное управление некоммерческими организациями и рациональное использование как бюджетных, так и внебюджетных средств вызывает объективную необходимость в организации анализа показателей их финансово-хозяйственной деятельности. [1, с.311]

Объектом исследования работы является Муниципальное бюджетное

дошкольное образовательное учреждение №57 «Веснянка». Предметом деятельности учреждения является реализация образовательных программ дошкольного образования, воспитание, обучение, присмотр, уход и оздоровление детей в возрасте от полутора до семи лет. Основными целями образовательного процесса являются охрана и укрепление здоровья воспитанников, воспитание гражданственности, трудолюбия, уважения к правам и свободам человека, любви окружающей природе, Родине, семье, подготовка детей к поступлению в образовательные учреждения, удовлетворение потребностей воспитанника в игре, коррекционно-оздоровительная работа, развитие творческих способностей детей. [5, с 122]

Предметом исследования работы является бухгалтерский учет и анализ хозяйственной деятельности некоммерческого учреждения.

При написании работы были использованы методы бухгалтерского учета, а именно: денежная оценка, бухгалтерские счета, двойная запись, документирование, бухгалтерская отчетность. При проведении анализа использованы: метод сравнения; вертикальный и горизонтальный анализ; факторный анализ; ретроспективный анализ, анализ с помощью финансовых коэффициентов.

Муниципальное бюджетное дошкольное образовательное учреждение №57 «Веснянка» (далее – МБДОУ «Детский сад №57 «Веснянка») создано постановлением комитета по управлению коммунальным имуществом города Набережные Челны от 25.06.2001 года № 01-6-523. С 20.06.2006 года на основании распоряжения Министерства земельных и имущественных отношений Республики Татарстан МБДОУ «Детский сад №57 «Веснянка» является муниципальным бюджетным дошкольным образовательным учреждением.

Учредителем МБДОУ «Детский сад №57 «Веснянка» является муниципальное образование город Набережные Челны в лице Исполнительного комитета муниципального образования города, которое в соответствии со своей компетенции содействует осуществлению уставной деятельности учреждения, осуществляет контроль за образовательной деятельностью учреждения, за соблюдением условий и выполнением мероприятий, обеспечивающих охрану и укрепление здоровья воспитанников, координирует работу учреждения по оказанию платных образовательных услуг, а также осуществляет иные полномочия в соответствии с законодательством Российской Федерации.

МБДОУ «Детский сад №57 «Веснянка» осуществляет свою образовательную, хозяйственную, правовую деятельность в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации, договором между учредителем и дошкольным образовательным учреждением, уставом учреждения. Основным предметом деятельности МБДОУ «Детский сад №57 «Веснянка» является реализация образовательных программ дошкольного образования, воспитание, обучение, присмотр, уход и оздоровление детей в

возрасте от полутора до семи лет. Основными целями образовательного процесса являются охрана и укрепление здоровья воспитанников, воспитание гражданственности, трудолюбия, уважения к правам и свободам человека, любви окружающей природе, Родине, семье, подготовка детей к поступлению в образовательные учреждения, удовлетворение потребностей воспитанника в игре, коррекционно-оздоровительная работа, развитие творческих способностей детей.

В процессе своей деятельности МБДОУ «Детский сад №57 «Веснянка» реализует следующие задачи:

- охрана и укрепление здоровья детей, формирование навыков здорового образа жизни (с двух лет дети обучаются плаванию, проводятся закаливающие процедуры, физиолечение, фитотерапия, гимнастика, лечебно-физкультурный комплекс);

- способствует своевременному и полноценному психическому развитию каждого ребенка (в сюжетно - ролевых играх, в рисовании, лепке, аппликации, конструировании, в свободном общении на занятиях развития речи, чтении художественной литературы, на экскурсиях, математике и др.);

- обеспечение каждому ребенку возможности радостно и содержательно прожить период дошкольного детства. В детском саду проводятся развлечения, праздники, посещения театра, сюрпризы. В саду создан уютный, теплый, и гармоничный интерьер, обеспечены условия для разнообразной самостоятельной деятельности.

Содержание образования в МБДОУ «Детский сад №57 «Веснянка» определяется общегосударственной программой, разработанной в соответствии с государственным стандартом образования, утвержденным Министерством образования и науки РФ. Образовательная программа реализуется с учетом возрастных и индивидуальных особенностей детей. Приоритетное направление развития детей в дошкольном образовательном учреждении - интеллектуальное.

Имущество МБДОУ «Детский сад №57 «Веснянка» находится в муниципальной собственности города Набережные Челны и закреплено за ним на праве оперативного управления учредителем, согласно договору и акту приема-передачи. Дошкольное образовательное учреждение владеет, пользуется и распоряжается закрепленным за ним на праве оперативного управления имуществом в соответствии с его назначением, уставом и законодательством Российской Федерации. МБДОУ «Детский сад №57 «Веснянка» несет ответственность перед собственником за сохранность и эффективное использование закрепленного за ним имущества.

Учреждению запрещено совершать сделки, возможными последствиями которых является отчуждение или обременение имущества, закрепленного за учреждением, или имущества, приобретенного за счет средств, выделенных учреждению. Развитие материально-технической базы МБДОУ «Детский сад №57 «Веснянка» осуществляет само учреждение в

пределах, закрепленных за ним учредителем, и внебюджетных средств. Расходы на капитальный ремонт МБДОУ «Детский сад №57 «Веснянка» несет учредитель.

Источниками формирования имущества и финансовых средств МБДОУ «Детский сад №57 «Веснянка» являются:

- средства, получаемые от учредителя;
- родительская плата;
- внебюджетные средства;
- имущество, переданное учреждению;
- добровольные пожертвования родителей, других физических и юридических лиц;
- доход от платных образовательных услуг;
- доход, полученный от реализации продукции и услуг;
- другие источники, не запрещенные законом.

Организация бухгалтерского учета в 2013 году МБДОУ «Детский сад №57 «Веснянка» осуществлялась в соответствии с законом о бухгалтерском учете, бюджетным законодательством, иными нормативными правовыми актами РФ. Бухгалтерский учет в МБДОУ «Детский сад №57 «Веснянка» осуществляется бухгалтерской службой во главе с главным бухгалтером. Учетная политика МБДОУ «Детский сад №57 «Веснянка» утверждается приказом руководителя учреждения.

Рабочий План счетов бюджетного учета МБДОУ «Детский сад №57 «Веснянка» оформлен как приложение к учетной политике. Все хозяйственные операции, проводимые МБДОУ «Детский сад №57 «Веснянка», оформляются первичными документами. Перечень лиц, имеющих право подписи на первичных учетных документах, в МБДОУ «Детский сад №57 «Веснянка» утвержден руководителем организации по согласованию с главным бухгалтером.

Среди предложений по совершенствованию бухгалтерского учета в МБДОУ «Детский сад №57 «Веснянка» можно выделить следующие:

- в целях совершенствования бухгалтерского учета ввести регистр поступления и выбытия денежных средств за счет финансирования муниципального бюджета и коммерческой деятельности. С помощью регистра производится отслеживание поступления бюджетных и коммерческих средств по месяцам.

- в целях совершенствования бухгалтерского учета ввести учет выдержки из регистра по видам задолженности по каждому поставщику.

- предложить МБДОУ «Детский сад №57 «Веснянка» перейти с «1С:Бухгалтерия для бюджетных учреждений 7.7» на новую версию «1С:Бухгалтерия бюджетного учреждения 8», которая будет обеспечивать ряд функций недоступных ранее. Учет операций на лицевых счетах претерпел существенные изменения. Главным образом они связаны с новым

порядком кассового обслуживания. Появились дополнительные функции в программе «1С:Бухгалтерия бюджетного учреждения 8».

Результатом всех внедрений будет индивидуальное программное обеспечение, доработанное под специфику деятельности МБДОУ «Детский сад №57 «Веснянка».

Использованные источники:

1. Бухгалтерский учет и анализ: Учебное пособие / О.И. Васильчук, Д.Л. Савенков; Под ред. Л.И. Ерохиной. - М.: Форум, 2011 - 496 с.
2. Васильчук О. И. Бухгалтерский учет и анализ: Учебное пособие / О.И. Васильчук, Д.Л. Савенков; Под ред. Л.И. Ерохиной - М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2012. - 496 с.
3. Зонова А. В. Бухгалтерский учет и анализ: Учебное пособие / А.В. Зонова, Л.А. Адамайтис. - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2012. - 576 с.
4. Сигидов Ю. И. Бухгалтерский учет и анализ: Уч. пос./ Ю.И. Сигидов и др.; Под ред. Ю.И. Сигидова, М.С. Рыбьянцевой. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2012. - 336 с.
5. Шеремет А. Д. Бухгалтерский учет и анализ: Учебник / А.Д. Шеремет, Е.В. Старовойтова; Под общ. ред. А.Д. Шеремета - М.: НИЦ Инфра-М, 2012. - 618 с.

Осинцева А.А.

магистрант

кафедра банковского и страхового дела

Тюменский Государственный университет

Россия, г. Тюмень

БРОКЕРСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БАНКОВ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ: УПРАВЛЕНИЕ, ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ

Аннотация: Статья раскрывает перспективы развития брокерской деятельности банков на рынке ценных бумаг. Особое внимание уделяется отличию банков от других профессиональных участников рынка ценных бумаг.

Ключевые слова: банки, рынок ценных бумаг, брокерская деятельность, рынок брокерских услуг, фондовый рынок

Исторически банки были первыми учреждениями, специализирующимися на операциях на финансовом рынке, однако современные банки являются не единственными субъектами предпринимательства в финансовом бизнесе, в том числе на рынке ценных бумаг. Причиной тому служат все возрастающие инвестиционные потребности рынка, а также формирование различных институтов, выполняющих профессиональные виды деятельности на этом рынке [1. с. 15].

Отличие банков от других участников рынка ценных бумаг связано с выполнением ими основных банковских операций:

- привлечение временно свободных денежных средств юридических лиц и сбережений физических лиц и обеспечение их прироста;
- масштабное кредитование хозяйственных субъектов из нефинансового сектора экономики;
- перераспределение денежных средств по счетам юридических и физических лиц, т.е. осуществление расчетно-кассового обслуживания.

Наличие в России рынка ценных бумаг расширяет возможности самих банков, усиливает рыночный характер их деятельности, позволяет смягчить риски при выполнении банками основных банковских операций [2. с. 72].

Брокерской деятельностью признается совершение гражданско-правовых сделок с ценными бумагами в качестве поверенного или комиссионера, действующего на основании договора поручения или комиссии, а также доверенности на совершение таких сделок при отсутствии указаний на полномочия поверенного или комиссионера в договоре [3. с. 34].

По сравнению с другими странами рынок брокерских услуг в России находится в стадии становления.

Деятельность банков на рынке ценных бумаг многогранна, поскольку они не только традиционно являются посредниками, связывающими интересы и денежные средства эмитентов и инвесторов, но и сами активно используют финансовые инструменты для формирования собственной ресурсной базы

Аналитики считают, что современный рынок брокерских услуг в России может вырасти в 100 раз. Быстрые темпы развития брокерского бизнеса объясняются тем, что он высокотехнологичен, имеет огромный потенциал роста и не требует крупных средств для вложения [4. с. 32].

Несмотря на многие проблемы, с которыми столкнулся в настоящее время российский фондовый рынок, следует отметить, что это молодой, динамичный и перспективный рынок, который, несмотря на мировой финансовый кризис, развивается на основе позитивных процессов. В целом, рынок ценных бумаг играет важную роль в системе перераспределения финансовых ресурсов государства, а также, необходим для нормального функционирования рыночной экономики. Поэтому восстановление и регулирование развития фондового рынка является одной из основных задач экономической политики государства.

Использованные источники:

1. Вавулин Д.А. Комментарий к ФЗ «О рынке ценных бумаг». – М., 2013.
2. Галиц Л. Финансовая инженерия: Инструменты и способы управления финансовым риском: Пер. с англ. – М.: ТВП, 2013.
3. Карабанова К.И. Ценные бумаги: понятие и виды. / Законодательство и экономика. 2014. №9.
4. Котлов А. Формирование российского рынка ценных бумаг. / Рынок ценных бумаг. 2013. №11.

*Осинцева А.А.
магистрант
кафедра банковского и страхового дела
Тюменский Государственный университет
Россия, г. Тюмень*

БРОКЕРСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БАНКОВ В РОССИИ.

Аннотация: статья посвящается краткому обзору брокеров на фондовом рынке за первое полугодие 2014 года.

Ключевые слова: фондовый рынок, страновые риски, рынок ценных бумаг, коммерческие банки, маржинальные операции, брокерская деятельность.

В первой половине 2014 года для российского фондового рынка были характерны пессимистические настроения и консервативные стратегии, обусловленные неблагоприятными внешними и внутренними факторами. Начиная с марта динамику рынка в значительной степени определяли резко обострившиеся страновые риски в связи с осложнившейся геополитической ситуацией вокруг Украины. Рынок ценных бумаг чрезвычайно чутко реагировал на них [1. с. 34].

Значимость банков на рынке ценных бумаг не подвергается сомнению. В большинстве стран банки играют на рынке ценных бумаг важнейшую, ключевую роль. Коммерческие банки могут выступать на рынке ценных бумаг в качестве эмитентов собственных акций, облигаций, могут выпускать векселя, депозитные и сберегательные сертификаты и другие ценные бумаги; в роли инвесторов, приобретая ценные бумаги за свой счет и в роли профессиональных участников рынка ценных бумаг, осуществляя брокерскую, дилерскую, депозитарную и доверительную деятельность. Таким образом, можно сказать, что банковские институты являются наиболее активными участниками рынка ценных бумаг, которые могут осуществлять широкий круг профессиональных и непрофессиональных операций [2. с. 41].

Можно назвать следующие проблемы, сопровождающие банков-брокеров:

1) банкам достаточно сложно привлекать средства, поскольку возврат заемных средств и заранее оговоренное вознаграждение за их использование гарантируется независимо от результата хозяйственной деятельности.

2) банкам постоянно необходимо рационально управлять текущей ликвидностью, что бы быть в состоянии выполнять текущие расчетно-денежные поручения клиентов [3. с. 85].

Основным показателем, характеризующим эффективность деятельности банков - брокеров, является чистая доходность портфеля ценных бумаг, т.е. разница между доходами по ценным бумагам и расходам по ним, отнесенная к объему вложений (в годовом исчислении). Таким образом, банки практически не ограничены в проведении операций на рынке

ценных бумаг и могут осуществлять почти все возможные операции с ценными бумагами за свой счет и по поручению.

Очевидно, что маржинальные операции сопряжены с большим риском, поэтому такие возможности инвестору необходимо использовать обдуманно и осторожно. Не все начинающие инвесторы готовы сразу приступить к торговле с повышенным риском и на некоторое время оставляют эту возможность как потенциальную [4. с. 18].

В связи с нестабильной макроэкономической ситуацией в стране коммерческие банки не в силах вводить в процесс своей деятельности какие-либо новшества. Для искоренения данной проблемы необходимо улучшить инвестиционный климат отечественной экономики, что позволит банкам широко использовать новые финансовые продукты. Рост благосостояния населения России, а также развитие инфраструктуры банковского бизнеса позволит коммерческим банкам расширить сферу своей деятельности, в частности, брокерскую деятельность.

Использованные источники:

1. Лялин, В.А. Рынок ценных бумаг. – Ростов-на-Дону: «Проспект», 2014.
2. Носова В.С. Брокерская деятельность. – 2013 г.
3. Рощин В.Н. Основные тенденции развития рынка ценных бумаг. – 2013.
4. Рубцов Б.Б. Современные фондовые рынки. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2013.

Осипов А.В., к.э.н.

доцент

кафедра экономики

Казанский институт (филиал)

РЭУ им. Г.В. Плеханова

Россия, г. Казань

ВНЕШНЕДОЛГОВЫЕ СВЯЗИ ОТЕЧЕСТВЕННОГО КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРА В УСЛОВИЯХ ВТО

Аннотация. В статье рассмотрен процесс формирования внешней задолженности российских корпораций в период адаптации к условиям ВТО. Определены базовые факторы, особенности и проблемы внешнедолгового финансирования отечественного бизнеса. Предложены меры по регулированию уровня накопленного долга.

Ключевые слова: внешний долг, корпоративный сектор, управление задолженностью, финансовые риски, ВТО

После вступления Российской Федерации в ВТО актуальным стал вопрос о внешних источниках финансирования отечественных бизнес-корпораций, адаптирующихся под новые «правила игры». Для страны-члена ВТО, входящей в «большую двадцатку» (G20), неизбежно присутствие на мировом долговом рынке, чтобы быть активно включенной в международные финансовые процессы.

Темпы роста российского внешнего корпоративного долга вызывают озабоченность. По данным Центрального банка РФ, только задолженность по займам, кредитам и депозитам, привлеченным в результате размещения нерезидентами еврооблигаций и других долговых ценных бумаг в интересах российских резидентов за последние 3 года (с 1.10.2009 г. по 1.10.2012 г.) увеличилась на 50% (до 116,3 млрд. долл.). Корпоративный внешний долг растет в основном за счет заимствований небанковского сектора. Общий накопленный долг корпораций на 1 января 2013 года составил 564,5 млрд. долл. (около 30% ВВП).

Сегодня Россия лишилась важного экономического преимущества, которое несколько лет назад помогло стране относительно спокойно пережить глобальный кризис: внешние долги больше не покрываются международными резервами государства, что существенно увеличивает финансовые риски [5].

Аудиторы Счетной палаты России предупреждают о том, что в 2013 году будет проведена проверка эффективности долговой политики в 11 компаниях с участием государства. По их мнению, госкорпорации слишком активно наращивают объем задолженности перед иностранным сектором. Формально ни Министерство финансов, ни Правительство не несут ответственности по долгам госкорпораций. Однако инвесторы и рейтинговые агентства осознают, что в действительности российские власти отвечают по обязательствам компаний с участием государства. Это можно отследить по уровням рейтинга, когда корпорации со значительной государственной долей и госкомпании получают оценку на уровне суверенного рейтинга. Фактически речь идет о квазигосударственных долгах, а заемщики-госкорпорации могут привлекать средства по более низким ставкам, так как риски невозврата кредиторами практически не закладываются [3].

Показателен пример компании «Роснефть», которая согласовала условия займа размером 13 млрд. долл. для завершения сделки по покупке полного пакета акций ТНК-ВР за 55 млрд. долл. Кредиторами государственной нефтяной компании выступили Bank of America Merrill Lynch и Citigroup. Это уже второй заем, который «Роснефть» получает от этих международных инвестбанков: в конце декабря 2012 года госкомпания подписала кредитные соглашения на 16,8 млрд. долл. Полученные «Роснефтью» кредиты являются крупнейшим займом для российской компании и девятым по величине в Европе [1].

Административное ограничение доступа госкомпаний к зарубежным источникам долгового финансирования нельзя рассматривать как эффективный механизм. Проблема внешних заимствований госхолдингов должна решаться в иной плоскости - определение их места в системе государственных приоритетов, прозрачность финансовых потоков, эффективное управление профильными активами.

Существенная часть задолженности ведущих госкомпаний связана с операциями на рынке корпоративного контроля. Значительная доля привлеченных средств была направлена не на развитие существующего бизнеса, а использована в процессе нового перераспределения собственности (скупка активов, изменение структуры акционерного капитала и т.п.). Эта фаза носит рыночно-силовой характер, поскольку активы продаются не вполне добровольно, но по цене, близкой к рыночной. В результате формируется государственно-капиталистическая модель экономики [4].

В условиях высокой ликвидности госкомпании активно привлекают кредитные ресурсы, что ведет к росту их капитализации. Для инвесторов вложение средств в компании смешанного сектора становится источником практически гарантированной доходности, поскольку государство демонстрирует решимость оказывать этим корпорациям поддержку - как силовую и политическую, так и в сфере государственного регулирования (через повышения цен для внутренних потребителей).

Ухудшение институциональной среды (прежде всего, политика «двойного стандарта») в России провоцирует спекулятивную модель роста, не связанную с вложением привлеченного капитала в производство. Такое возможно лишь в условиях притока средств на развивающиеся рынки, а также роста выручки госкомпаний за счет повышения цен на продукцию и перераспределения активов в их пользу. По мере экспансии государства в хозяйственную сферу усиливаются диспропорции экономики. Огромная часть притока внешнедолговых средств оказывается связана с узким сектором компаний-лидеров, имеющих политическую поддержку. В то же время перераспределение инвестиций в отечественном хозяйстве сдерживается недостатками институциональной среды.

Чтобы устранить угрозы экономической безопасности страны, необходимо установить пороговые значения в области внешнего корпоративного долга. При этом следует ориентироваться не на отдельные пороговые значения, а на систему индикаторов экономической безопасности в сфере совокупного национального долга. При достижении пороговых значений по корпоративному долгу необходимо: прекратить регистрацию проспектов эмиссии корпоративных облигаций, предназначенных для выпуска на внешнем и внутреннем рынках; повысить норму обязательных резервов коммерческих банков; повысить ставку рефинансирования; ввести ограничения по короткой валютной позиции коммерческих банков [6].

Важное значение для снятия напряженности на долговом рынке может иметь использование части средств Резервного фонда РФ (на 1.03.2013 г. - 84,68 млрд. долл.). Из его накоплений необходимо выдавать кредиты крупнейшим государственным корпорациям, участвующим в реализации национальных инвестиционных программ, например, через Внешэкономбанк на тех условиях, на которых данные корпорации получают кредиты у иностранных заемщиков.

Для замены иностранных кредитов средствами Резервного фонда целесообразно использовать и облигационные займы. В этом случае крупнейшие заемщики у нерезидентов выпускают корпоративные облигации, номинированные в валюте. В них помещается часть денег фонда. При угрозе у данных корпораций дефолтов часть облигаций можно конвертировать в акции, которые могут быть проданы государством на рынке, а полученные от продажи деньги должны поступить в федеральный бюджет.

На долю корпоративного сектора приходится около 90% объема совокупного внешнего долга РФ. При этом удельный вес долгов государства ежегодно сокращается. Внешний госдолг РФ на 1.02.2013 г. составил 50,7 млрд. долл. Частные компании вынуждены брать кредиты за рубежом, поскольку там они гораздо дешевле. Пока отношение суверенного долга к ВВП у России одно из самых низких в мире и даже вместе с корпоративным долгом эта цифра приемлема.

Зарубежные кредиты гораздо выгоднее и доступнее, чем внутренние, поскольку Банк России проводит жесткую монетарную политику, не снижая кредитные ставки и повышая резервные требования к отечественным банкам. Вместе с тем, во многих развитых странах ставка рефинансирования близка к минимальному значению. В США и Европе проводится целенаправленная политика «количественного смягчения».

Другие страны-члены ВТО стремятся обесценивать свою валюту для повышения конкурентоспособности экспортируемых ими товаров. В России валютная и монетарная политика Центробанка часто неэффективна. При этом у ряда компаний нарастает валютный риск: кредиты берутся в резервных валютах, а основной денежный поток генерируется в рублях. В случае резкого ослабления рубля у компании резко растет стоимость обслуживания долга. Финансовые директора крупных российских компаний управляют подобными рисками через частичное хеджирование. Ситуация усугубляется сбережением средств в Резервном фонде: в то время как отечественные предприятия устремляются за капиталом за рубеж, средства фонда «не работают». Указанный факт - индикатор негативных тенденций и тревожный сигнал.

В настоящее время создается Росфинагентство, которому будут переданы функции управления госдолгом. Одна из задач этого ведомства заключается в том, чтобы компании с государственным участием отчитывались, предоставляя свои бизнес-планы и обоснования. В кризис 2008-2009 гг. именно бюджету пришлось рассчитываться за долги крупных корпораций. Впредь этого следует избегать. Законопроект о Росфинагентстве принят в первом чтении, сейчас обсуждается его организационно-правовая форма.

При ухудшении внешнего фона и падении цен на энергоносители серьезно пострадают отдельные корпорации, чрезмерно увлекшиеся

внешними заимствованиями. Главная причина сложившейся ситуации заключается в том, что за посткризисный период российская экономика не выработала инструментов, обеспечивающих доступ к долгосрочным финансовым ресурсам. В ближайшие годы долговое бремя российских корпораций продолжит расти. Если ежегодные темпы роста экономики РФ сократятся до 2%, то у наших компаний не будет активов под займы.

Для адаптации к условиям ВТО разумно отрегулировать существующий механизм банкротства компаний в ряде стратегически важных отраслей. Ярким примером выступают сельскохозяйственные предприятия.

На пленарном заседании Госдумы в первом чтении рассмотрен законопроект о банкротстве сельхозпредприятий, которым устанавливаются меры, направленные на расширение использования механизмов финансовой реабилитации. Проект предполагает внесение изменений в Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» для адаптации российского агропромышленного комплекса к условиям ВТО. Предлагается установить возможность возбуждения дела о банкротстве в случае превышения задолженности организации в размере 500 тыс. руб. (сейчас 100 тыс. руб.).

Банкротства сельхозорганизаций приводят к тому, что для погашения долгов реализуется востребованное на рынке имущество (техника, ГСМ, скот, корма). В результате хозяйства прекращают свою деятельность, люди остаются без работы. В связи с этим вводится понятие «производственно-технологический комплекс» сельхозорганизации, который при продаже имущества должника выставляется единым целым. Это позволит продолжить производство сельхозпродукции. Важно, чтобы в случае банкротства имущество такой организации переходило к более эффективному собственнику.

Действующее законодательство и правовое регулирование по привлечению внешних заимствований российскими заемщиками не вполне эффективны. В частности, бухгалтерская отчетность акционерных обществ не позволяет оценить величину их внешней задолженности. Власти могут влиять на долговую политику государственных акционерных обществ через госпредставителей в органах управления этих обществ, однако эту возможность государство использует не в полной мере. Вместе с тем возможность влияния государства на долговую политику небанковского частного сектора гораздо меньше.

Большой размер внешнего корпоративного долга стал одной из причин вовлечения РФ в глобальный финансовый кризис. Он послужил передаточным механизмом переноса кризисных явлений в отечественную экономику. При этом глубина кризиса в России оказалась намного больше, чем в других странах. Факторами, обусловившими взрывной рост внешнего корпоративного долга в докризисный период, являлись: 1) низкая стоимость привлечения заемных средств, большая срочность и значительный объем

единовременно получаемых ресурсов, что выгодно отличает международный рынок капитала от возможностей национальной финансовой системы; 2) стремительное укрепление рубля в докризисный период сделало заимствования в слабеющих валютах дополнительно выгодными; 3) отсутствие системы мониторинга и регулирования внешних заимствований российских банков и нефинансовых компаний на международном рынке капитала со стороны государства.

Влияние внешнего корпоративного долга на экономику РФ двояко: с одной стороны, внешний корпоративный долг предоставляет российским банкам и нефинансовым компаниям возможность использовать привлеченные средства от нерезидентов, которые не могут быть получены внутри страны, для развития бизнеса, финансирования инвестиционных проектов, осуществления модернизации; с другой стороны, при неэффективном использовании привлеченных средств резко повышается тяжесть долгового бремени, что оказывает негативное влияние на экономику и представляет угрозу национальной безопасности [2].

Анализ долговых инструментов формирования внешнего корпоративного долга показал, что использование российскими банками и нефинансовыми компаниями специальных юридических лиц - SPV (special purpose vehicle), «непрямых» схем при выпуске еврооблигаций выводит их из-под действия российского законодательства и контроля национальных регулирующих органов. Именно этим можно объяснить отсутствие системы регулирования внешних корпоративных заимствований на международном рынке капитала со стороны российского государства.

Механизм государственного управления внешним долгом и его институциональное оформление предполагает определение реального объема и структуры внешнего корпоративного долга, для чего возникает необходимость в создании системы мониторинга. Результатом функционирования системы мониторинга внешних корпоративных заимствований должно стать формирование базы данных и методическое обеспечение управления российским внешним долгом корпораций.

Смысл создания независимой структуры по управлению внешним корпоративным долгом и формирования соответствующей политики состоит не в том, чтобы пытаться непосредственно контролировать потоки долгового капитала и лимитировать их объемы, а в ограничении уязвимости экономики по отношению к различным рискам, связанным с долговыми потоками, и, как следствие, в обеспечении экономической безопасности России. Внешние заимствования банков и нефинансовых компаний должны использоваться в интересах страны, способствовать динамичному развитию национальной экономики, а не в целях получения сиюминутных выгод, увеличивающих риски дестабилизации хозяйственной системы [2].

Альтернативные методы регулирования уровня внешнего корпоративного долга направлены на преодоление тех причин, по которым,

после анализа источников финансирования, отечественные банки и нефинансовые компании отдают предпочтение внешним заимствованиям по сравнению с внутренними источниками. Альтернативные методы регулирования уровня внешнего корпоративного долга предполагают создание условий для развития внутренних источников привлечения финансовых ресурсов по стоимости, объему и срокам, удовлетворяющим запросы российских корпораций.

В числе мер, направленных на регулирование уровня внешнего корпоративного долга, которые способствуют обновлению национальной финансовой системы и лишают привлекательности внешние займы на международном рынке капитала, особое место отводится использованию Резервного фонда и международных резервов ЦБ РФ. При этом реализация механизма долгосрочного финансирования и кредитования экономики за счет средств, накопленных национальным хозяйством, будет способствовать:

- 1) появлению в России стабильных долгосрочных источников финансовых ресурсов;
- 2) переориентации отечественных заемщиков на внутренние источники средств, когда процентная ставка учитывает конъюнктуру международного рынка капитала;
- 3) стимулированию экономического роста, диверсификации и модернизации российской хозяйственной системы, то есть переходу на инновационный тип развития.

Использованные источники:

1. Докучаев Д. Долг всему голова // Эхо планеты. - 2013. - № 9.
2. Долбилов А.В. Внешней корпоративный долг как угроза экономической безопасности Российской Федерации: Автореф. дис... канд. экон. наук. - М., 2011.
3. Куликов С. Российские долги превысили золотовалютные резервы // Независимая газета. - 12.02.2013.
4. Кризисная экономика современной России: тенденции и перспективы / Под ред. Е.Т. Гайдара. - М.: Проспект, 2010.
5. Осипов А.В. Внешнедолговые связи российского корпоративного сектора в условиях адаптации к ВТО // Трансформация тенденций развития рынка товаров и услуг Российской Федерации и Республики Татарстан в условиях ВТО. Материалы Международной научно-практической интернет-конференции. - Казань: КИ РГТЭУ, 2013.
6. Шабалин А. Внешний корпоративный долг: динамика и регулирование // Экономист. - 2008. - №6.

*Осипов А.В., к.э.н.
доцент
кафедра экономики
Казанский институт (филиал)
РЭУ им. Г.В. Плеханова
Россия, г. Казань*

СИСТЕМА ДОЛГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ РОССИЙСКИХ КОРПОРАЦИЙ

Аннотация. Статья посвящена вопросам формирования и развития системы долговых отношений бизнес-сектора в национальном хозяйстве. Выявлены методы, факторы и риски долгового финансирования отечественных компаний. Установлены принципы управления долговой нагрузкой.

Ключевые слова: корпоративное кредитование, просроченная задолженность, долговые отношения, риски долгового финансирования

В посткризисный период для национального хозяйства России стала более очевидной недостаточная эффективность существующего долгового механизма. Несмотря на присутствие набора инструментов, аналогичных применяемым в странах с развитой рыночной экономикой, отечественная система долговых отношений еще окончательно не сформирована.

Любая коммерческая организация неизбежно включена в широкий спектр долговых связей со своими контрагентами, разнообразными юридическими и физическими лицами (резидентами и нерезидентами), где она может выступать как в роли заемщика, так и кредитора. Возможности привлечения и размещения ресурсов дает корпоративному сектору рынок капиталов, где обращаются долговые фондовые активы, работают профессиональные участники сферы долговых услуг. Выбор типа долговых отношений потенциально велик - от кредиторской задолженности банку или обязательства по векселю до сложных процедур секьюритизации. Выбор формы заимствований во многом зависит от конъюнктуры кредитного рынка. Также значимы затраты времени на получение денежных средств.

Большинство проблем в теории и практике долговых отношений связано с искусством занимать, а также использовать долговые инструменты с наибольшим эффектом и наименьшим риском для собственного бизнеса. Использование долгового финансирования опирается на ряд теоретических положений [3].

Во-первых, гипотеза Модильяни-Миллера утверждает, что наличие определенной доли долгов предпочтительно для предприятия, но поскольку каждому предприятию свойственна своя оптимальная структура капитала, чрезмерное использование заемного капитала нежелательно.

Во-вторых, стоимость капитала фирмы (цена привлечения ресурсов в бизнес, WACC) зависит как от выплачиваемых дивидендов, так и от затрат

на долговое финансирование. Задача оптимизации структуры капитала решается в значительной степени за счет удешевления обслуживания долгов.

В-третьих, запас финансовой прочности организации определяется величинами операционного и финансового рычага. Эффект рычага показывает, на сколько процентов увеличивается рентабельность собственного капитала за счет привлечения заемных средств в оборот фирмы.

В-четвертых, модели управления оборотным капиталом (идеальная, агрессивная, компромиссная, консервативная) различаются степенью участия в них долгового финансирования. Долги встроены в процесс управления капиталом фирмы, поскольку обеспечивают маневренность поведения и адекватность реакции ее финансового обеспечения на изменение конъюнктуры рынка или рыночной стратегии компании.

В-пятых, эффект «налогового щита» возникает при снижении налогообложения прибыли за счет отнесения затрат по долговому финансированию на расходы организации. Практически все формы заимствований дают возможность реализовать этот полезный эффект [4].

Наконец, задолженность - важный компонент теории инвестирования. Затраты на обслуживание займов и кредитов учитываются при обосновании инвестиционного проекта (например, в расчете окупаемости и эффективности денежных потоков).

Репутация надежного заемщика для организации - залог будущего доверия к ней со стороны кредиторов и контрагентов, а значит, возможности привлечения новых заимствований на выгодных условиях. Поддержание репутации предполагает постоянный мониторинг корпоративных обязательств, своевременное погашение долга и выплаты процентов. В случае затруднений с обслуживанием долга организации прибегают к рефинансированию или реструктуризации своей задолженности.

Проблемы трансформации сферы долговых услуг особенно актуальны в условиях глобального кризиса. Кредитные ресурсы стали дороже, усилилось взаимное недоверие между участниками долговых отношений, повысился уровень риска невозврата. Чтобы обеспечить бизнес необходимым объемом капитала при оптимальной стоимости заимствований и приемлемом уровне риска, следует подходить к долговому финансированию осторожно и рационально выстраивать корпоративную политику заимствований.

Крупные компании имеют диверсифицированный долговой портфель. Они пользуются кредитами российских и зарубежных банков, займами по пулингу, регулярно выпускают собственные облигации. Подобные возможности заимствований обусловлены солидной репутацией заемщика, когда высокие кредитные рейтинги подтверждаются, как правило, тремя мировыми рейтинговыми агентствами (такими как Fitch Ratings, Moody's и Standard & Poor's).

В первые годы рыночных преобразований возможность выпуска долговых обязательств в форме корпоративных облигаций фактически не использовалась, поскольку выплачиваемые проценты долгое время не разрешалось включать в состав расходов предприятия при налогообложении прибыли. Отмена этого запрета в 1999 г. положила начало первым эмиссиям корпоративных облигаций в России, однако расцвет рынка корпоративных облигаций начался только в 2002 г., когда была введена в действие глава 25 НК РФ («Налог на прибыль организаций»). Все виды заимствований независимо от применяемого долгового инструмента, срока и целей привлечения заемных ресурсов стали законодательно равноправными. К 2005 г. был полностью отменен налог на операции с ценными бумагами, который играл роль эмиссионного сбора, что также ощутимо отразилось на размерах эмиссии облигаций в стране. В 2006 г. круг долговых инструментов в нашей стране пополнился биржевыми облигациями с упрощенной процедурой выпуска. Этот новый долговой инструмент не успел широко войти в практику, так как мировой финансовый кризис затруднил доступ предприятий к долговому финансированию в целом.

В России наиболее часто используется особая организационная схема привлечения долгового финансирования, когда в рамках группы взаимосвязанных предприятий создается специальная компания, уставным видом деятельности которой является финансовая, в том числе выпуск и размещение облигаций. Привлеченные посредством выпуска облигаций средства в дальнейшем направляются на рефинансирование кредитного портфеля всей группы. Так, «X5Finance» создано с целью привлечения капитала с долгового рынка для финансирования потребностей «X5 Retail Group» - крупнейшей продуктовой розничной компании в РФ.

В отечественной практике применяются займы по пулингу (cash pooling), которые предоставляются за счет единого фонда средств, создаваемого многохолдинговыми компаниями путем объединения счетов всех «дочек» в общую систему. Посредством заимствований по пулингу деньги оперативно распределяются внутри группы компаний. Долговые отношения такого рода широко практикует ОАО "Лукойл". Использование пулинга помогает минимизировать затраты на банковское обслуживание и удешевить заимствования дочерних компаний.

Структура долгового финансирования корпоративного сектора жестко коррелирует со степенью финансовой независимости предприятий. В современных условиях предприятия реального сектора экономики в разной степени по-разному используют доступные долговые инструменты. По данным Росстата, структура обязательств предприятий относительно стабильна - около 40% обязательств составляет задолженность по банковским кредитам, на втором месте - коммерческий кредит поставщиков (в среднем около 25% обязательств), денежные займы, в том числе вексельные и облигационные, составляют в среднем 12%

Степень независимости предприятия от кредиторов характеризуется коэффициентом автономии - это доля собственных средств в общей величине источников средств организаций.

В 90-е годы XX века широко использовался запрещенный для применения между предприятиями в СССР коммерческий кредит в виде отсрочки (рассрочки) платежа. Именно тогда возродилось вексельное обращение.

Факторинг и форфейтинг предполагают переуступку дебиторской задолженности. Существует ряд принципиальных отличий между этими видами долговых услуг. Так, факторинг удобен компаниям, производящим потребительские товары, поставляемые торговым сетям. Форфейтинг осуществляется в виде разовых сделок, поскольку этой услугой пользуются производители высокотехнологичной продукции. Сроки факторинговых сделок обычно не превышают года. При этом риски по неуплате долга покупателем, как правило, не снимаются с продавца. Форфейтинг позволяет экспортеру уступать требования по торговым кредитам, выданным на срок 3-7 лет (в отдельных случаях - до 10 лет). При этом все риски по долговому обязательству покупателя в обязательном порядке переходят к форфейтеру.

Факторинг - долговая операция, при которой клиент переуступает дебиторскую задолженность факторинговой компании для: 1) незамедлительного получения большей части платежа; 2) гарантии полного погашения дебиторской задолженности; 3) снижения расходов по ведению расчетов.

Факторинг удобен для динамично развивающихся компаний и позволяет решить проблему управления дебиторской задолженностью. Обычно клиентом является поставщик, уступающий факторинговой компании право получения платежа за поставленные товары или оказанные услуги. Факторинговая компания сразу оплачивает клиенту от 70 до 90% требований в виде кредита, а остаток (за вычетом процента за кредит и факторинговой комиссии за услуги) предоставляется после оплаты всего долга.

Ужесточение банками требований по классическим корпоративным кредитам (уровень обеспечения и ставки процента) на фоне нестабильной экономической ситуации заставило предпринимателей обращаться за кредитами под будущие финансовые потоки. Повысился интерес к факторингу как способу финансирования под уступку дебиторской задолженности. Факторинговые компании оказывают клиентам услуги по управлению дебиторской задолженностью, ее сбору, контролю своевременности платы за отгруженную продукцию или оказанные услуги.

Согласно полученным данным и оценкам Ассоциации факторинговых компаний (АФК), по итогам 9 месяцев 2013 г. оборот российского факторинга составил 1,31 трлн. руб. и вырос на 36% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Отношение объема выплаченного

финансирования к объему уступленных требований по итогам 3 квартала 2013 г. составило 85,5%.

Совокупный факторинговый портфель в РФ на 1 октября 2013 г. оценивается в 251 млрд. руб. Средняя оборачиваемость портфеля снизилась до 64 дней. Факторингом воспользовались 7,3 тыс. компаний при расчетах с 20 тыс. покупателей-дебиторов. Структура оборота российского факторинга существенно не меняется. На факторинг с правом регресса приходится 58,5%, без права регресса - 34,3%, без финансирования - 5%, доля международного факторинга увеличилась до 2,2% и достигла 30 млрд. руб.

На рынке факторинга наблюдаются те же тенденции, что и в сегменте классического корпоративного кредитования, прежде всего, дефицит качественных заемщиков и борьба за них. В традиционно «факторабельных» отраслях конкуренция высока. Например, в оптовой торговле и обрабатывающей промышленности, где имеется качественная дебиторская задолженность [1].

Как и в сегменте корпоративного кредитования, в конкурентной борьбе на рынке факторинга с заметным перевесом побеждают государственные игроки. По данным АФК, лидером рынка является компания «ВТБ-факторинг». Участие в группе ВТБ предоставляет этой компании доступ к дешевой ликвидности, а группа через свою компанию привлекает новых клиентов. Рынок факторинга в ближайшее время может окончательно перейти в сферу влияния банков с государственным участием, повысив уровень концентрации.

Форфейтинг интересен преимущественно машиностроительным предприятиям, экспортирующим свою продукцию и предоставляющим покупателям торговые кредиты (отсрочку платежа). При форфейтинге поставщик продает долговые обязательства покупателя форфейтеру (банку или компании) и получает деньги за свою продукцию сразу. Покупатель продукции рассчитывается с форфейтером самостоятельно. Обязательство покупателя перед продавцом оформляется в виде долгового инструмента (векселя или аккредитива). Форфейтинг интересен экспортерам товаров и услуг промышленного (капитального) назначения: техники, машин, транспортных средств, оборудования, услуг по строительству инженерных объектов за рубежом [2].

Долговые проблемы корпоративного сектора в РФ очевидны. За январь-ноябрь 2012 г. списано на убыток 26,7 млрд. руб. просроченного дебиторского долга отечественных компаний, что на 18,7% больше, чем за аналогичный период 2011 г. Просроченная кредиторская задолженность организаций на 1 ноября 2013 г. составила 1468,4 млрд. руб. и выросла за год на 16,5%.

В ситуации ухудшения качества дебиторской задолженности для субъектов малого и среднего бизнеса предпочтительным становится сотрудничество с профессионалами долгового рынка, работающими как на

претензионном этапе, так и на этапе судебного и исполнительного производств, включая сопровождение банкротств. Это позволяет компаниям-кредиторам через аутсорсинг получать доступ к узкопрофильным специалистам в разных сегментах взыскания задолженности.

Корпоративный внешний долг не всегда связан с инвестициями в национальную экономику. Вместо роста валового продукта страны он может обслуживать сделки слияния и поглощения компаний, в том числе за рубежом. Такие цели привлечения долга непродуктивны, поскольку провоцируют отток капитала и рост монополизма. Формирование внешнего долга компаний без создания внутренних инвестиций провоцирует возникновение сложностей с обслуживанием накопленной задолженности в будущем.

Использованные источники:

1. Волков С., Мусиец М. Подсели на факторинг // Эксперт. - 2012. - №38.
2. Курышев Д.В., Стешина М.О. Форфейтинг - новые рубежи в условиях кризиса. Опыт японского банка в России // Международные банковские операции. - 2009. - №3.
3. Осипов А.В. Российские корпорации в системе долговых отношений // Основные направления развития сферы торговли, индустрии гостеприимства, сервиса и услуг в условиях ВТО. Материалы Международной научно-практической интернет-конференции. - Казань, 2014.
4. Пещанская И.В. Предприятие в системе долговых отношений // Бизнес и банки. - 2010. - № 42.

Османова М.А.

студент 4к.5гр.

финансово-экономический факультет

Гаджимурадова Л.А.

старший преподаватель

кафедра «Финансы»

Дагестанский государственный

институт народного хозяйства

Россия, г. Махачкала

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ: ПРОБЛЕМЫ И СПОСОБЫ РЕШЕНИЯ

Одним из важных моментов жизнедеятельности производственного предприятия является вопрос ценообразования на товары, работы или услуги собственного производства.

Казалось бы, что нет ничего проще, чем посчитать свои затраты, распределить их на выпущенную продукцию добавить наценку, т.е. желаемую прибыль и как говорится «Дело в шляпе» - цена сформирована.

Хотя, как показывает практика, правильно посчитать и распределить затраты между произведенной продукцией тоже задача не из легких.

Основой жизнедеятельности коммерческой организации является получение прибыли, а прибыль, как известно, есть не что иное, как превышение выручки над затратами. Поэтому расчет себестоимости произведенной продукции является отправной точкой в вопросе ценообразования.

В начале рассмотрим затратно-ориентированный «традиционный» способ ценообразования по форме «Затраты плюс».

Уже судя по названию «Затраты плюс» можно догадаться, что данный метод основан на расчете себестоимости продукции, а добавив к подсчитанной себестоимости определенный процент прибыли, руководство всегда будет уверено в том, что, если объем продаж превысит «точку безубыточности», то величина выручки покроет затраты. Но тут же встает вопрос: какую себестоимость стоит взять для расчета?

Если для расчета цены брать себестоимость, сформированную только на основе переменных затрат, то существует опасность то, что выбранный уровень наценки не всегда сможет покрыть постоянные затраты, что в свою очередь приведет к убыткам.

Если для расчета цены взята полная производственная себестоимость, то наценка должна не только обеспечивать требуемый уровень рентабельности, но и покрывать непроизводственные расходы.

Если же руководство желает увидеть величину реальной прибыли на единицу продукции, то для расчета цены следует взять полную себестоимость, ее величина должна быть рассчитана как полная производственную себестоимость, увеличенная на непроизводственные расходы. [1]

Благодаря своей простоте, «Традиционный» метод ценообразования получил широкое распространение на предприятиях не только в России, но и за рубежом.

При «Традиционном» методе ценообразования цена реализации продукции всегда зависит от структуры себестоимости. Если значительную долю в структуре себестоимости занимают постоянные затраты, и спрос на продукцию падает, т.е. удельные постоянные затраты на единицу продукции растут, а вместе с этим вырастет и полная производственная себестоимость, то следуя логике «Традиционного» ценообразования фирме необходимо увеличить цену на произведенную продукцию. Поднимая цену на продукцию, следует ожидать только дальнейшее падение покупательского спроса. И на оборот, при увеличении спроса на продукцию, удельные постоянные затраты на единицу продукции уменьшатся, уменьшатся себестоимость, а значит должна упасть и цена. Возможно, в период роста спроса было бы разумнее оставить цену на прежнем уровне, и тем самым увеличить рентабельность продаж, но «традиционный» метод

ценообразования не позволяет рассчитать оптимальную цену, при которой прибыль предприятия будет максимальной. [3]

Альтернативой «Традиционному» способу ценообразованию является «Гибкие» методы ценообразования. Суть «Гибких» методов ценообразования сводится к тому, фирма, прежде всего, определяет долю на рынке, которую хочет завладеть, а затем цену, которая позволит этого достичь. Без сомнения, сделать это бывает не просто, и без серьезных маркетинговых исследований не обойтись. [2]

Определив долю на рынке и цену, которая позволит добиться этой доли, следует вычесть желаемую прибыль, таким образом, мы получим целевую себестоимость. Если целевая себестоимость оказалась ниже плановой себестоимости, или фактически сложившейся на данный момент, то фирма должна найти способы ее снижения до целевой без ущерба качества. Обычно это делается с помощью анализа функциональных свойств товара, разделяя их на основные и второстепенные и по возможности оставляя только основные.

При определении доли рынка и цены, которая позволит завладеть этой долей, необходимо четко представлять на каком фазе жизненного цикла находится ваш продукт. В экономической литературе принято выделять четыре фазы жизненного цикла товара.

1) Фаза внедрения – обычно данная фаза совпадает с периодом значительных капитальных, связанных в основном с закупкой оборудования, научно исследовательскими и подготовительными работами.

2) Фаза роста – на этой стадии объем производства и реализации увеличивается, а так как на современных предприятиях значительную долю расходов занимают постоянные затраты, то на этой фазе жизненного цикла товара обычно происходит снижение цены.

3) Фаза зрелости – самая прибыльная стадия, так как на этой стадии доля на рынке завоевана и относительно стабильна, также как и технология производства и каналы снабжения и сбыта.

4) Фаза спада – стадия падения объема продаж и как следствие увеличение себестоимости, а вместе с этим и падение цен с целью удержания потребительского спроса. [4]

В процессе ценообразования необходимо четко представлять взаимосвязь объема спроса и цены товара, т.е. эластичность спроса по цене. Ориентированная на затраты модель не учитывает этой зависимости и поэтому игнорирует существование такой цены и спроса при, которой достигается максимальная прибыль от продаж. Для проведения такого анализа используют маркетинговые исследования относительно зависимости спроса от изменения цен. Данный способ не лишен субъективных суждений. Поэтому несет некоторую погрешность при его использовании. Кроме того, для простоты анализа, обычно предполагают линейную функцию затрат, т.е. совокупные постоянные затраты и удельные переменные затраты при любом

объеме производства остаются неизменными, а так же предполагают, что цена является единственным фактором определяющим объем спроса, тогда как таких факторов может быть достаточно много.

Преимущества «Гибких» методов ценообразования по сравнению с «Традиционным» вытекают из-за разности подходов:

Во-первых, «Гибкий» метод ориентирован строго на рынок. Он опирается на маркетинговые исследования, проводя сбор и оценку конкурентов и потребителей. «Традиционный» метод ориентирован на затраты и как было показано выше, является не всегда оптимальным для конкурентоспособной работы фирмы.

Во-вторых, «Гибкий» метод позволяет создать инструмент контроля затрат. Определяя максимально допустимый предел себестоимости, фирма, в случае выявления несоответствия целевой себестоимости и фактической, имеет возможность провести анализ и найти способы снижения фактической себестоимости.

Поэтому для успешной работы на российских предприятиях необходима консолидация усилий в процессе ценообразования планово-экономических и маркетинговых служб.

Использованные источники:

1. Амбрютина М.С. Ценообразование в рыночной экономике. Издательство: Дело и сервис. 2013. С 318.
2. Бутакова М.М. «Ценообразование в рыночной экономике». Конспект лекций и тексты для чтения. 2014.
3. Салин В.Л. Ценообразование. Учебное пособие. Издательство: ОЦЭиМ, 2013г. стр 234.
4. Шаш Н.Н. Ценообразование. Пособие для сдачи экзамена. Издательство: Юрайт-Издат, 2012 г. Стр 256.

*Осминина М. А., к.п.н.
старший преподаватель
ННГУ им. Н. И. Лобачевского
Россия, г. Нижний Новгород*

ВООРУЖЕННЫЙ КОНФЛИКТ В ЦЕНТРАЛЬНОАФРИКАНСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ 2013 Г.: К ПРИЧИНАМ ПРОТИВОСТОЯНИЯ

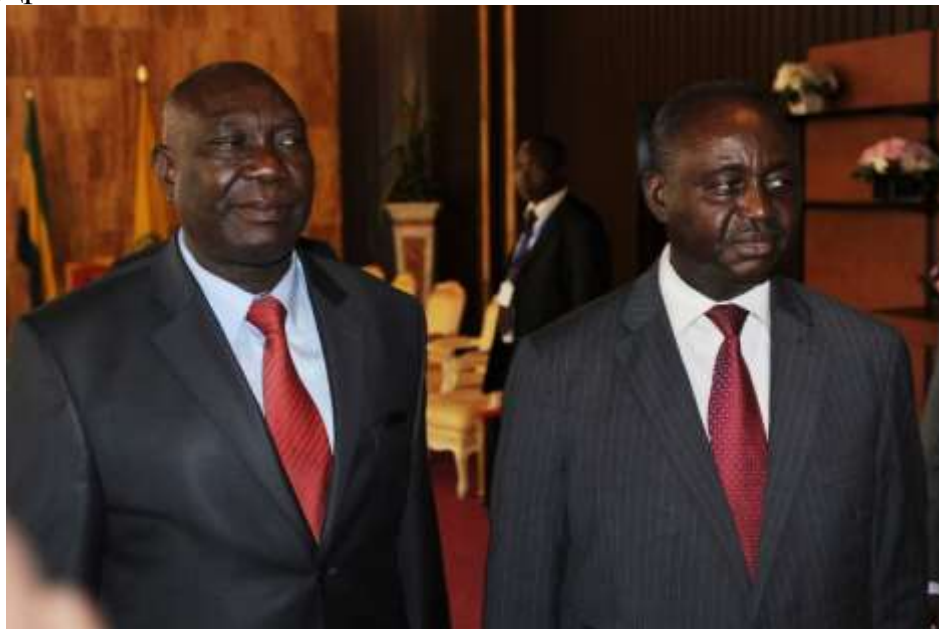
Аннотация. 24 марта 2013 г. в Центральноафриканской республике (ЦАР) произошел государственный переворот, в результате которого к власти пришли члены повстанческой группировки под названием «Селека» (в переводе с местного языка санго – «объединение»). В течение года страна находилась в руках мятежников. За этот период гуманитарная ситуация в стране резко ухудшилась: 290 000 жителей ЦАР оказались в положении беженцев, число убитых, возможно, превысило 1000 человек.

Ключевые слова: Центральнаяафриканская республика, конфликтология, кризис, государственный переворот, повстанческие движение

«Иллюзорное государство»

Центральнаяафриканская республика (ЦАР), «иллюзорное государство» [1] или «failed state» [2] («недееспособное государство») – одна из самых малонаселенных стран Африки (по оценке на июль 2010 г. – 4,6 млн. человек, половина из которых – дети [3]), привлекавшее однако внимание общественности возможностью расположения на своей территории миротворческих сил ООН (от 6 000 до 9 000 человек) [4] и контингента Африканского Союза (АС) (до 6 000 солдат) [5]. По заявлениям дипломатов, страна находится «на грани геноцида» [6]. «У меня впечатление, что я в 1994 году на родине» [7]. – высказался по поводу этой ситуации посол Руанды в ООН Юджин Ричард Газана.

По данным ООН, 425 000 жителей ЦАР оказались в положении беженцев [8]. Тысячи прячутся в джунглях. За одну неделю погибло более 600 человек [9], тысяча человек – за два дня [10]. «Нельзя допустить исчезновения этой страны с карты» [11] – заявил министр обороны Франции Жан-Ив Ле Дриан.



Франсуа Бозизе (справа) и Мишель Джотодия (слева). 2013 – 2014 гг.

Две стороны конфликта в ЦАР – правительство во главе со свергнутом президентом Франсуа Бозизе и повстанцы (мятежная группировка «Селека» (в переводе с местного языка санго – «объединение»), многие из которых участвовали в гражданской войне 2004 – 2007 гг.



Мальчик в городе Бирао - месте ожесточенных боев. 2007 г.

Ф. Бозизе являлся лидером страны с 2003 г. Придя к власти вследствие государственного переворота (военный режим, при котором обострился конфликт между «северянами» и «южанами», с 1993 по 2003 г. возглавлялся северянином Анж-Феликсом Патассе), после двухлетнего «переходного периода» в 2005 г. Ф. Бозизе выиграл президентские выборы.

Повстанческое движение формировалось с 2007 г. до 2012 г. Оно включало в себя выходцев из Судана (в т. ч. Дарфура), Чада, ЦАР, базировалось на севере и северо-востоке страны и насчитывало 5 000 человек [12]. Несколько вооруженных группировок («Союз демократических сил по объединению» («Union of Democratic Forces for Unity», UDFR), «Союз республиканских сил» («Union of Republican Forces», UFR) и «Собрание патриотов по справедливости и миру» («Convention of Patriots for Justice and Peace», CPJP) объединились в повстанческую коалицию под названием «Селека». К ним примкнуло «Собрание патриотов освобождения Кодро» («Convention Patriotique du Salut du Kodro», CPSK). Группировка «Демократический фронт для людей Центральноафриканской Республики» («Democratic Front for the People of the Central African Republic», FDPS) и чадская коалиция «Народный фронт по восстановлению» («Popular Front for Recovery», FPR) поддержали повстанческое движение.

Восстание началось 10 декабря 2012 г. [13] В считанные дни повстанцы установили контроль над северной и центральной частью страны, после чего большинство повстанческих группировок подписало с мирное соглашение с правительством и соглашение о разоружении, а 11 января 2013 г. в Либревиле было подписано соглашение о прекращении огня [14].

Формирование миротворческого контингента

Первые миротворческие войска под названием «Многонациональные войска ЦАР» (ФОМУК, Force Multinationale en Centrafrique, FOMUC) были введены в стану вследствие решения Экономического и монетарного сообщества Центральноафриканской Республики (Economic and Monetary Community of Central African Republic, СЕМАС). 12 июля 2008 г. инициатива преобразовалась в Миссию по поддержанию мира в Центральноафриканской Республике (The Mission for the consolidation of peace in Central African Republic, МІСОРАХ). Ответственная организация – Экономическое сообщество стран Центральной Африки (ЭКОЦАС, Economic Community of Central African States, ECCAS). Количество миротворцев – 400 человек. В добавление к этому в 2010 г. ЭКОЦАС усилил гражданский компонент миссии, выслав в ЦАР дипломатический персонал и 150 должностных лиц. С 1 ноября 2004 г. операции по поддержанию мира в ЦАР финансировались Африканским обеспечением мира (African Peace Facility, APF): была оказана помощь в размере почти 100 млн. евро [15].

С декабря 2012 г. для помощи правительству ЦАР и сдерживания повстанцев на пути к столице ЦАР, городу Банги, в добавление к уже расположенным на территории ЦАР направили свои войска члены ЭКОЦАС: Чад, Габон, Камерун, Ангола и Республика Конго. ЮАР также оказала поддержку в размере 200 человек [16].

Через год в конфликт вмешалась и ООН. 5 декабря Совет безопасности принял резолюцию [17], санкционирующую ввод французского и африканского контингента в ЦАР, и, по сообщению Ж.-И. Ле Дриана, французская армия также приступила к проведению военных операций. В ЦАР действует французский контингент численностью в 1600 солдат и офицеров (операция «Удар») [18], осуществляющий наземное и вертолетное патрулирование. Войска АС в ЦАР составляют 3 700 человек [19]. Вооруженные силы доставляются военно-транспортной авиацией США. В ООН опасались, что даже с учетом увеличения их численности этого будет недостаточно для обеспечения стабильности в ЦАР. По оценкам генерального секретаря ООН Пан Ги Муна, туда необходимо было отправить около девяти тысяч военных.



Французские солдаты в процессе патрулирования городских улиц.
2013 – 2014 гг.

Нарушенный договор

С момента своего наступления действия «Селеки» можно было отнести к разряду действий «групп давления» [20], которые можно определить, согласно Роже-Жерару Шварценбергу как «организации, созданные для защиты интересов и оказания давления на общественные власти с целью добиться принятия таких решений, которые соответствовали их интересам» [21]. Другое определение, данное американской энциклопедией, – «некоторое число индивидов, пытающихся оказать давление на правительство для достижения своих целей» [22]. Давление оказывалось посредством договоров между правительством и повстанцами, а также наступательным характером производимых «Селекой» атак и насилия по отношению к мирному населению.

По соглашению от 11 января 2013 г. [23], повстанцы отказывались от требования отставки Ф. Бозизе. Последний, в свою очередь, должен был назначить до 18 января представителя оппозиции на пост премьер-министра страны [24]. 17 Января премьер-министра Фостен-Аршанжа Туадера сменил названный оппозицией кандидат Николас Тьянгайе [25]. Однако в марте 2013 г. повстанцы начали наступление на столицу. 24 Марта боевики заявили, что им удалось захватить президентский дворец [26]. Президент Ф. Бозизе бежал из столицы в Демократическую Республику Конго, затем в

Камерун, а лидер повстанцев Мишель Джотодия объявил себя новым президентом. Он распустил отряды «Селеки», бойцы которой оружие не сдали.



Автоколонна с силами «Селеки». 2014 г.

Приход к власти повстанческого движения усугубил гуманитарную ситуацию в ЦАР: по словам помощника Генерального секретаря ООН по правам человека Ивана Шимоновича от 8 августа 2013 г.: «Хотя в Банги безопасность несколько улучшилась, на остальной территории страны государства фактически нет. Отсутствует безопасность и законность, нет ни полицейских, ни прокуроров, ни судей. Всюду – бойцы «Селеки», не получающие зарплату и занимающиеся грабежами и вымогательством. Большинство больниц и школ не функционируют, многие – разграблены. В здании суда в Бамбари я увидел пустые комнаты с выбитыми дверьми и окнами, где на полу разбросаны официальные документы» [27].

Религиозный фактор

Согласно статистическим данным христиане в ЦАР составляют 80 %, мусульмане – 15 %, и конфликта между людьми разных исповеданий-мирными жителями в ЦАР никогда не существовало.

Однако уже в начале прихода к власти «Селеки», состоящей в связи с джихадистами [28], Международная амнистия (Amnesty International) сообщала о том, что ее бойцы опустошают христианские деревни, не трогая мусульманские, разоряют церкви, применяют насилие по отношению к людям христианского вероисповедания; на севере страны солдаты «Селеки»

запрещали христианам продавать местные продукты питания, в т. ч. свинину и мясо диких животных, которые не употребляются в пищу мусульманами.

К 11 августа 2013 г. по меньшей мере 14 деревень только одного прихода были полностью покинуты жителями [29]. Один из христианских религиозных лидеров утверждал, что «несколько дюжин» [30] человек было убито. По словам архиепископа в Банги Дьёдонне Нзапалэньи, в ЦАР «правит безнаказанность, и установлена диктатура оружия» [31].

Вследствие нападений «Селеки» многие христиане бежали из городов в деревни и создавали там отряды местной самообороны, из которых сформировалось движение под названием «Анти-балака» («Анти-мачете»). Сторонники движения, вооруженные ножами и кустарно изготовленным оружием, при приближении опасности быстро покидали свои селения и укрывались в джунглях.



Молодые бойцы из народной милиции христианского движения Anti-Balaka в одной из деревень на половине пути между городами Босангое и Боука. 2013 – 2014 гг.

Вооружение в контексте центральноафриканского региона и роль ЕС

В течение последних 30 лет в ЦАР оружие легкого калибра находилось в широком пользовании. По словам проживающего в Банги сотрудника гуманитарного департамента Еврокомиссии Паскаля Хунье: «Страна завалена оружием. Раньше было много АК47, а теперь имеются реактивные гранаты и тяжелая боевая техника. Купить оружие в ЦАР очень просто, оно стоит десять или двадцать долларов» [32].

«Селека» тоже пользовалась военным снаряжением, в т. ч. автоматами и пулеметами. Однако нападение в декабре 2012 г. являлось более крупномасштабным, чем предыдущие: боевики были очень хорошо оснащены, в т. ч. новым оружием. Правительство Северного Судана отрицает связь с боевиками, однако северосуданские власти предположительно поддерживали часть «Селеки». Снаряжение передавалось, по-видимости, повстанцами, которые задействованы в «Дарфурском геноциде» [33] (2003 г. по настоящее время) [34].

Северный Судан не раскрывал сведений о своем сотрудничестве с ЦАР и своей роли в событиях с декабря 2012 г. по март 2013 г. Мировое сообщество обсуждало «Дарфурский геноцид» или образование Южного Судана. Однако режим Омара аль-Башира тайно проводил агрессивную внешнюю политику в регионе. Уже в 2006 г. Судан поддерживал «Союз демократических сил по объединению» во главе с М. Джотодией: в октябре 2006 г. его войска захватили город Бирао. Влияние Судана определяется также тем, что членом «Селеки» является генерал Мусса Ассимех, глава повстанческого движения в Дарфуре, который получил от него благодарность. Можно отметить также, что 18 августа 2013 г. министр обороны Судана Абдель Рахеем Мухаммад Хусейн был на церемонии выдвижения партией кандидата на должность президента М. Джотодии [35].

Данные об использованном повстанцами оружии позволяют предположить, что с конца 2012 г. правительство Судана оказывало поддержку «Селеке».

Во-первых, мятежники использовали различные модели автоматов Калашникова, точнее, их китайские копии, которые широко используются в армии Северного Судана. Один из видов – автомат «Type 56-2», узнаваемый по специфической рукояти, который находится только в арсенале сил безопасности Судана и его армии. Вооруженные силы Центральной Африки (*Forces armées centrafricaines, Faca*) тоже обладают этим оружием, но в отрядах «Селеки» оно имелось еще до свержения Ф. Бозизе, так что речь не может идти о захваченном повстанцами оружии. Большинство моделей «Type 56-2» у повстанцев – новые.

Во-вторых, войска «Селеки» используют легкие пулеметы «MG 3» или «Karar». В регионе подобного вида оружием обладает армия Северного Судана. «Карар» является копией немецкого «MG 3» (изготавливается также в Иране), которую производит Корпорация военной промышленности (*Military Industry Corporation, MIC*) в Северном Судане. Другой пулемет, производимый MIC, – «Kavad». Речь идет о копии китайского тяжелого пулемета «Type 85» (или «W-85») 12,7 мм. «Type 85» и «Kavad» также представлены в арсенале «Селеки».

Бойцы «Селеки» обладают несколькими легкими транспортными средствами «Safir». «Safir» является преемником американского джипа «M38» и производится в Иране. В центральноафриканском регионе

основной, если не единственной страной, использующей это средство передвижения, является Судан. Его оборонная промышленность даже предприняла попытку создать его национальный вариант – «Karaba VTG01».

Присутствие в северосуданской армии китайского и иранского оружия объясняется, что в течение последних десяти лет эти материалы были ввезены в страну в большом количестве. Так, с 2001 по 2008 г. Хартумом у Пекина было куплено оружие на сумму 61,6 млн. долл., у Тегерана – на сумму 18,4 млн. долл. [36]

Что касается стран ЕС, с 2005 г. Великобритания находилась на четвертом месте среди европейских стран по экспорту оружия в ЦАР [37]. Объединенное Королевство является также ключевым поставщиком оружия в центральноафриканский регион. Страна является самым крупным поставщиком в Европе по экспорту в Уганду и третьим – в Демократическую Республику Конго – две граничащих с ЦАР странами. Если «Селека» поддерживается большим количеством солдат и командующими из Чада и Судана, Англия является четвертым поставщиком оружия в Чад и вторым – в Судан. МИД Англии поместил обе страны в список «интересующих [ее] стран» [38].

Что касается других государств-членов ЕС, доступны цифры об оборудовании, получившем лицензию на экспорт в конкретные страны из стран ЕС. Суммы экспорта в данном отчете касаются только военной техники (оборудование, предназначенное только для военных целей) и не включают оружие двойного назначения (оборудование, которое может использоваться как на военной, так и на гражданской службе) [39] (Таблица 1):

Страна экспорта	Год	Поставщики (евро)	Техника	Количество (евро)	Общее количество (евро)
Чад	2001 – 2011	Франция (45,038,902), Бельгия (18,064,749), Португалия (5,825,849), Болгария (2,473,725), Англия (677,212), Германия (235,870), Финляндия (44,898) Австрия (42,780), Дания (25,606), Греция (11,780), Чешская Республика (4,000)	<u>Летательные аппараты</u>	24,298,615	72,445,371
			<u>Взрывные устройства</u>	5,211,179	
			<u>Разное</u>	4,404,437	
			<u>Оружие легкого калибра, артиллерия</u>	4,238,609	
			<u>Боеприпасы</u>	2,132,554	
			<u>Электронное оборудование</u>	1,809,846	
			<u>Приборы ночного видения</u>	237,360	
			<u>Стрелковое оружие</u>	138,910	
			<u>Бронетанковая</u>	86,816	

			техника		
			<u>Взрывчатые вещества</u>	35,506	
Уганда	2001 – 2011	Англия (17,497,621), Болгария (7,609,109), Словакия (5,270,207), Франция (1,148,736), Германия (596,331), Нидерланды (288,680), Финляндия (170,485), Разное (145,000), Румыния (54,914), Чешская Республика (8,401), Греция (7,200), Дания (2,686), Австрия (1,743)	<u>Электронное оборудование</u>	9,529,220	32,801,113
			<u>Летательные аппараты</u>	6,500,689	
			<u>Разное</u>	5,727,762	
			<u>Боеприпасы</u>	3,059,599	
			<u>Транспортные средства, танки</u>	2,673,835	
			<u>Стрелковое оружие</u>	1,504,664	
			<u>Приборы ночного видения</u>	1,077,436	
			<u>Взрывные устройства</u>	760,037	
			<u>Инженерное оборудование</u>	579,739	
			<u>Оружие легкого калибра, артиллерия</u>	499,384	
			<u>Моделирующее оборудование</u>	278,400	
			<u>Бронетанковая техника</u>	233,698	
			<u>Оборудование для огнестрельного оружия</u>	141,693	
			<u>Химические вещества</u>	135,923	
			<u>Технологии</u>	89,148	
			<u>Программное обеспечение</u>	7,200	
			<u>Взрывчатые вещества</u>	2,686	
Судан	2005 – 2011	Германия (13,436,715), Англия (12,338,820), Словакия (1,081,912), Нидерланды (559,060), Финляндия (395,579), Чешская Республика (320,745), Австрия (20,557)	<u>Транспортные средства, танки</u>	14,370,225	28,153,388
			<u>Разное</u>	10,840,033	
			<u>Бронетанковая техника</u>	1,221,479	
			<u>Инженерное оборудование</u>	843,360	
			<u>Взрывные устройства</u>	530,145	
			<u>Взрывчатые</u>	198,780	

			вещества		
			<u>Боеприпасы</u>	70,510	
			<u>Стрелковое оружие</u>	50,889	
			<u>Летательные аппараты</u>	27,966	
			<u>Технологии</u>	1	
ДРК	2001 – 2011	Бельгия (4,133,980), Франция (3,615,177), Англия (3,480,020), Германия (2,468,086), Чешская Республика (1,257,103), Австрия (36,936), Дания (5,368), Греция (4,250)	Разное	6,350,580	15,243,681
			Электронное оборудование	4,098,394	
			<u>Транспортные средства, танки</u>	2,720,053	
			<u>Боеприпасы</u>	352,482	
			<u>Летательные аппараты</u>	331,320	
			<u>Бронетанковая техника</u>	300,929	
			<u>Химические вещества</u>	234,677	
			<u>Взрывчатые вещества</u>	204,148	
			<u>Приборы ночного видения</u>	195,583	
			<u>Взрывные устройства</u>	102,561	
			<u>Оборудование для огнестрельного оружия</u>	93,241	
			<u>Оружие легкого калибра, артиллерия</u>	47,986	
ЦАР	2005 – 2011	Словакия (7,799,963), Португалия (3,108,971), Франция (159,747), Англия (60,607), Германия (15,955)	<u>Летательные аппараты</u>	2,816,393	11,145,243
			<u>Взрывные устройства</u>	2,307,479	
			<u>Боеприпасы</u>	1,968,046	
			<u>Транспортные средства, танки</u>	633,843	
			<u>Стрелковое оружие</u>	165,821	
			<u>Оружие легкого калибра, артиллерия</u>	119,227	
			<u>Бронетанковая техника</u>	24,727	
			<u>Разное</u>	736	
			<u>Технологии</u>	2,816,393	

Южный Судан	<u>2011</u>	Германия (1,485,000), Англия (227,086)	<u>Транспортные средства, танки</u>	1,485,000	1,712,086
			<u>Бронетанковая техника</u>	162,694	
			<u>Взрывные устройства</u>	64,392	

Таблица 1

Цифры, указывающие на объем экспортируемого оборудования стран в отчете ЕС также опубликованы, за исключением сумм экспортируемого оборудования Англии и Германии. Цифры опубликованы в неполном объеме из-за разночтений в методах и отношениях в различных странах [40] (Таблица 2):

Страна экспорта	Год	Поставщики (евро)	Техника	Количество (евро)	Общее количество (евро)
Чад	2001 – 2011	Франция (23,901,457), Португалия (5,579,354), Болгария (678,850), Финляндия (14,118), Греция (11,780), Англия (10,000), Чешская Республика (3,000)	<u>Разное</u>	24,824,734	30,198,559
			Летательные аппараты	4,556,077	
			Оружие легкого калибра, артиллерия	629,500	
			<u>Транспортные средства, танки</u>	110,000	
			<u>Боеприпасы</u>	49,590	
			<u>Стрелковое оружие</u>	14,540	
			<u>Бронетанковая техника</u>	14,118	
Уганда	2003 – 2011	Болгария (23,901,457), Франция (5,579,354), Словакия (678,850), Финляндия (14,118), Чешская Республика (11,780), Австрия (1,743)	Летательные аппараты	3,059,414	8,860,412
			<u>Разное</u>	2,948,614	
			<u>Боеприпасы</u>	1,320,535	
			<u>Взрывные устройства</u>	644,548	
			Инженерное оборудование	289,684	
			<u>Оружие легкого калибра</u>	272,599	
			<u>Бронетанковая техника</u>	178,581	
			<u>Технологии</u>	66,286	
			<u>Транспортные средства, танки</u>	48,801	
			<u>Оружие легкого калибра, артиллерия</u>	31,350	
ЦАР	2006	Португалия	Летательные	2,926,132	3,749,972

	– 2011	(2,922,412), Словакия (799,090), Франция (28,470)	аппараты		
			<u>Боеприпасы</u>	594,694	
			<u>Транспортные средства, танки</u>	204,396	
			<u>Бронетанковая техника</u>	10,670	
			<u>Разное</u>	7,150	
			<u>Криогенная техника и сверхпроводники</u>	6,930	
Судан	2003 – 2011	Словакия (740,069), Чешская Республика (293,671), Финляндия (282,194), Франция (25,000), Германия (22,000)	<u>Транспортные средства, танки</u>	812,020	1,362,934
			<u>Бронетанковая техника</u>	307,194	
			Взрывные устройства	221,720	
			<u>Разное</u>	22,000	
ДРК	2003 – 2011	Чешская Республика (992,000), Франция (87,242), Германия (78,000), Финляндия (70,944), Бельгия (19,500), Австрия (15,052), Греция (4,250)	Разное	1,176,742	1,266,988
			Бронетанковая техника	70,944	
			Стрелковое оружие	19,302	

Таблица 2

23 декабря Совет ЕС запретил экспорт оружия в ЦАР в соответствии с резолюцией СБ ООН от 5 декабря 2013 г.

Выход из кризиса и геополитические интересы

Кризис в ЦАР является типичным для стран Африки южнее Сахары. Как и во многих других случаях, после обретения формальной независимости колониальная модель отношений между ЦАР и бывшей метрополией продолжала существовать. Руководитель Центра Евроатлантических исследований Института актуальных международных проблем Дипломатической академии МИД России Татьяна Зверева находит у интереса в Африке следующие предпосылки: «Интерес к Африканскому континенту проявляют сейчас все крупные мировые игроки, кто-то в меньшей степени, кто-то – в большей. Конечно, это США, европейские

государства, Китай. ... Что касается европейских государств, то у них давно сложились развитые связи со многими бывшими африканскими колониями. И это в полной мере относится к Франции. Основы этих прочных отношений были заложены еще генералом де Голлем. Когда Франция уходила из Африки, он добился того, чтобы были заключены двусторонние договоренности, в соответствии с которыми Франция брала на себя определенные обязательства. Она готовила представителей местной элиты, французские фирмы получили определенные преференции на местных рынках, которые были добровольно предоставлены бывшим колониями, получившими независимость из рук Франции. ... Франция заинтересована в развитии этих связей. Потому что она заинтересована в рынках сбыта для своих товаров, в богатейших африканских месторождениях полезных ископаемых» [41]. Однако интересы французских компаний сталкиваются с интересами других иностранных корпораций в регионе.

Можно предположить, что кризис в ЦАР разразился из-за раздела природных ресурсов, который не в полной мере удовлетворял интересам Франции, ведь свержение Ф. Бозизе «с молчаливого согласия Парижа» [42] могло показаться странным, т. к. в начале своего правления экс-президент получал одобрение со стороны французского правительства. Недовольство французского руководства он вызвал, по-видимому, тем, что отказался передать добычу урана в рудниках ЦАР на юго-востоке страны французской компании, отдав предпочтение сотрудничеству с канадской компанией по добыче урана.

Урановые рудники были обнаружены в ЦАР в г. Бакума в восточной части страны в 1947 г. Французским комиссариатом атомной энергии (Commissariat français à l'énergie atomique, CEA). Исследования 1970-х гг. показали, что ресурсы оксида урана (U_3O_8) со средним содержанием урана 0,27% (в 20 раз больше, чем в месторождениях в Намибии) в рудниках ЦАР – примерно 21 тыс. тонн [43]. 90% рудников было приобретено канадской компанией Урамин (Uramin). (Ранее добычей занималась французская компания Арева (Areva), и правительство ЦАР противилось переходу владения рудниками от канадской компании к французской из-за соблюдения национальных интересов (конфликт 2007 г.), 10 % принадлежало правительству. Урамин начала исследования (Definitive Feasibility Study, DFS) в 2006 г. Согласно договорам компании с правительством ЦАР, она облагалась единым налогом на 25 лет, а также получала право при необходимости вести тяжбу в независимом суде в Гааге [44].

Однако приведенный к власти М. Джотодия не справился с возложенными на него обязанностями. 9 января 2014 года президент впервые покинул страну, вылетев на специально зафрахтованном самолете в столицу Чада Нджамену, в которой открывался саммит ЭКОЦАС. На нем должны были быть обсуждены меры по восстановлению мира и

стабильности в стране, где ситуация фактически вышла из-под контроля, а 10 января тысячи жителей Банги вышли на улицы под лозунгом «Джотодия в отставку!». В тот же день итогом саммита в Нджамене стало коммюнике, которое гласило, что члены торгово-экономического союза «приняли отставку» президента Джотодии, а также премьер-министра ЦАР Николаса Тьянгайе. Узнав об отставке Джотодии, жители Банги начали празднество.

После отставки М. Джотодии и до выборов в 2015 г. Национальным советом переходного процесса (Conseil national de transition) и Временным центральноафриканским парламентом (Parlement provisoire centrafricain) должен был быть назначен президент переходного правительства. Им стала Катрин Самба-Панза – женщина, чья кандидатура была выдвинута феминистскими организациями. К. Самба-Панза не принадлежит ни к одному политическому лагерю и поддерживается многочисленными политическими деятелями из-за рубежа. Сразу же после избрания президент переходного правительства призвала членов «Селеки» и «Анти-балака» сложить оружие.

Использованные источники:

1. Соловьев А.И. Политология: Политическая теория, политические технологии. М., Аспект-Пресс. 2000.
2. Соловьев А.И. Политология: Политическая теория, политические технологии. М., Аспект-Пресс. 2000.
3. <http://www.theguardian.com/world/2013/jul/27/central-african-republic-rebels-seleka>
4. <http://www.unmultimedia.org/radio/russian/archives/145313/>
5. <http://ru.euronews.com/2013/11/26/france-to-send-in-more-troops-to-central-african-republic>
6. <http://ru.euronews.com/2013/12/13/troop-numbers-doubled-as-crisis-deepens-in-the-central-african-republic>
7. <http://www.theguardian.com/world/2013/nov/22/central-african-republic-verge-of-genocide>
8. <http://www.aljazeera.com/news/africa/2013/11/un-officials-warn-car-genocide-risk-2013111224646853367.html>
9. <http://ru.euronews.com/2013/12/08/french-president-questions-central-african-republic-leadership-as-violence->
10. <http://actualite.fr.be.msn.com/actualiteetrangere/plus-de-600-morts-en-une-semaine-en-centrafrique>
11. <http://www.amnesty.org/fr/library/asset/AFR19/003/2013/fr/3a365d62-d21a-46ad-b39a-c87c6973ade4/afr190032013fr.pdf>
12. <http://ru.euronews.com/2013/11/26/france-to-send-in-more-troops-to-central-african-republic>
13. <http://www.radiondekeluka.org/societe/item/16051-20-000-hommes-seront-incorporés-dans-l'armée-centrafricaine.html> (дата обращения: 01.01.2014).
14. <http://www.cameroonvoice.com/news/article-news-9370.html>

15. <http://www.rfi.fr/afrique/20130319-rca-revendications-seleka-question>
16. http://ec.europa.eu/europeaid/where/acp/regional-cooperation/peace/peace-support-operations/micopax_en.htm
17. <http://m.expert.ru/2013/03/25/novyij-tsar/>
18. <http://ru.euronews.com/newswires/2270578-newswire>
19. Ibid.
20. Ibid.
21. Ibid.
22. Ibid.
23. http://www.nytimes.com/2013/01/12/world/africa/rebels-agree-to-cess-fire-in-central-african-republic.html?_r=1&
24. Ibid.
25. <http://ria.ru/world/20130117/918589058.html#13587321468532&message=resize&relto=register&action=addClass&value=registration>
26. <http://ria.ru/spravka/20130324/928753333.html>
27. <http://www.unmultimedia.org/radio/russian/archives/145313/>
28. <http://www.jeuneafrique.com/Article/JA2763p008.xml7/islamisme-jihad-centrafrique-seleka-islamisme-centrafrique-petit-parfum-de-jihad.html>
29. <http://www.indcatholicnews.com/news.php?viewStory=23104>
30. nIbid.
31. Ibid.
32. <http://www.theguardian.com/world/2013/jul/27/central-african-republic-rebels-seleka>
33. <http://www.jeuneafrique.com/Article/ARTJAWEB20131217124614/>
34. <http://worldwithoutgenocide.org/genocides-and-conflicts/darfur-genocide>
35. <http://www.jeuneafrique.com/Article/ARTJAWEB20131217124614/>
36. Ibid.
37. <http://www.theguardian.com/world/2013/jul/27/central-african-republic-rebels-seleka>.
38. Ibid.
39. <http://www.caat.org.uk/resources/export-licences-eu/licence.en.html>
40. <http://www.caat.org.uk/resources/export-licences-eu/export.en.html>
41. http://rus.ruvr.ru/2013_12_11/Kolonialnaja-Afrika-i-francuzskij-interes-9471/
42. La voix de la Russie
43. <http://www.resourceinvestor.com/2007/02/05/uramin-and-uranium>
44. Ibid.

*Остапуценко К.А.
студент 5 курса
ИСОиП ДГТУ
филиал в г. Шахты
Россия, г. Шахты*

ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОГО СЕРВИСА В РАЗВИТИИ КУЛЬТУРНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ (НА ПРИМЕРЕ ФИТНЕС-ЦЕНТРА «ОЛИМП»)

Аннотация: в статье рассматривается роль информационного сервиса в культурно - оздоровительных услугах на примере фитнес-центра «Олимп», обуславливается их значение в повышение деятельности центра, расширения клиентской базы.

Ключевые слова: информационный сервис, культурно - оздоровительные услуги, экономика спорта.

Сегодня в сфере сервиса происходит стремительное проникновение законов рынка в спорт, и одновременно увеличивается предложение спорта как товара и услуг, а именно это составляет основное содержание экономики спорта; в этой связи в индустрии фитнеса и спорта стало возможным зарабатывать неплохие деньги, безусловно, в условиях жёсткой конкуренции [3].

Развитие сферы сервиса в спортивном сегменте стало одной из важнейших отраслей экономики многих стран, в том числе и России; сфера сервиса физкультурно-оздоровительных услуг рассматривается как важная область экономики, обеспечивающая рост занятости, развитие наукоёмких отраслей, значительный приток денежных средств.

В сферу сервиса спорта вовлечены огромные финансовые средства и большое количество рабочей силы. Постоянно совершенствуются и разрабатываются новые модели управления спортивными комплексами и их финансированием.

Сфера сервиса в спорте во многих своих проявлениях очень чётко классифицируется с экономической и управленческой теорией услуг, в этой связи очень многое из экономической теории и теории управления применимо и в культурно-оздоровительных услугах.

В связи с расширением сервиса в сфере физкультурно-спортивных услуг возникают новые отношения и связи с потребителем этих услуг.

На рынке спортивных услуг можно выделить новые стремительно развивающиеся спортивные направления, ориентированные на прибыль от многочисленных оздоровительных, танцевальных, гимнастических мероприятий, организованных на базе студий и спортивных школ в отдельно взятом городском поселении или административном центре; многочисленных спортивных событий, проводимых клубами, федерациями, Олимпийским комитетом (Олимпийские игры, чемпионаты, турниры, мемориалы и т.п.) в масштабах страны [1].

Большое развитие получило направление организации спортивных мероприятий и программ в средствах массовой информации и рекламы (спортивные программы, обзор спортивных новостей).

Особое место в развитии рынка спортивных услуг получило направление реализации товаров для спортивного туризма, т.е. туризма с применением технических приборов и приспособлений при наличии соответствующей инфраструктуры (горнолыжный спорт, серфинг, гольф): конструирования и изготовления спортивного инвентаря, оборудования, одежды; реализации спортивного инвентаря, оборудования, одежды; направление спортивного спонсирования [3].

В отрасли физической культуры и спорта есть свои потребители и производители, свои нерыночные и рыночные институты, собственная индустрия, гармонично встроенная в международную и национальную экономику.

Таким образом, произошло сращивание большого спорта и оказываемых спортивных услуг в сфере спортивного бизнеса, спорт научился самостоятельно получать прибыль из имеющихся в его распоряжении ресурсов.

И при всём этом, спортивные услуги, предоставляемые на рынке бизнесспорта, имеют в большей степени спортивные, культурно-оздоровительные (оздоровление, улучшение самочувствия, удовольствие, удовлетворение амбиций, самосовершенствование), а не рыночные цели.

Физическая культура и спорт являются нематериальным производством, то есть, производимый спортивной отраслью продукт не имеет осязаемой формы и предметного воплощения; вместе с тем, отрасль физической культуры и спорта производит такие продукты, как здоровье, долголетие, развлечение, интересный досуг [2].

Как и в экономике, инвестиции в физическую культуру и спорт приносят положительный эффект – капиталовложения в человеческие ресурсы даёт увеличение первоначальных инвестиций [1].

С точки зрения расширения сервиса культурно-оздоровительных услуг в городе Шахты Ростовской области, можно привести пример становления и развития фитнес - центра «Олимп», в тренажёрных залах которого проводятся уже ставшие массовыми спортивные мероприятия.

В фитнес-центре работают детские и взрослые секции. На базе фитнес - центра «Олимп» разработан целый комплекс спортивных оздоровительных мероприятий, как то: тренировки в силовом зале, персональные тренировки с тренером в виде различных оздоровительных упражнений; культивируются различные направления танцев, таких как: «Хип-хоп», «Восточные танцы», «Брэйк данс», «Тверк», «Контемп», «Силовая аэробика».

Фитнес-центр «Олимп» предоставляет услуги в виде предложения месячного, квартального, полугодового абонемента с предоставлением

скидки в зависимости от срока пользования абонементом; широкое распространение получили разовые посещения, которые привлекают большинство посетителей центра из-за возможности краткосрочного планирования своего досуга [4].

В своей деятельности фитнес-центр «Олимпа» на сегодняшнем этапе претерпевает некоторые трудности, связанные с информационными технологиями, например, это отсутствие сайта предприятия, клиентской базы, а также несовершенством документооборота технологического процесса.

Указанные трудности приводят к оттоку клиентской базы и создают проблемы в привлечении новых посетителей, а, следовательно, приводят к потере прибыли.

Для улучшения работы фитнес-центра необходимо усовершенствовать информационную структуру предлагаемого информационного сервиса спортивных услуг, а именно:

- информационные мероприятия путем совершенствования рекламной деятельности фитнес-центра;
- расширение информационных сервисов за счет создания интернет-сайт, что повлечет увеличения клиентской базы;
- внедрение информационных технологий – это создание базы данных, использование программного обеспечения «FitnesClab», с целью облегчения работы администраторов центра и автоматизации процесса создания финансовых отчётов предприятия.

Для расширения сферы сервисных услуг фитнес - центр «Олимп» на сегодня нуждается не только в профессиональных тренерах, но и в квалифицированных специалистах в информационном сервисе.

Использованные источники:

1. 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.
2. Кушнарева И.В., Горностаева Ж.В., Жидков В.Е., Алехина Е.С. Сервисная деятельность [Текст]: учебное пособие для студентов бакалавриата по направлению 100100.62 – Сервис / сост.: И.В. Кушнарева, В.Е. Жидков, Е.С. Алехина, Ж.В. Горностаева; Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ДГТУ/-М Ставрополь: МИРАКЛЬ, Ставрополит, 2013.-176с.
3. Дуванская Е.В., Фетисов В.Г., Панина И.И. Модель информационного сервиса и системный подход при решении задачи фильтрации / журнал «Фундаментальные исследования», 2014.-№6 (10), с.71

4. Экономика спорта: теоретический аспект и перспективы развития [Электронный ресурс]: режим доступа <http://www.google.ru>;

*Павленко Е.Д.
студент 3го курса*

*Корчкова А. О.
студент 3го курса*

*Рябченко Л.И.
научный руководитель*

*Финансовый Университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ НА ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНУЮ ПОЛИТИКУ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Санкции, введенные в отношении России нанесли серьезный ущерб экономике нашей страны. Оцененные в денежном эквиваленте потери только для бюджета составляют, по оценке экс-министра финансов Алексея Кудрина на середину октября порядка 350 млрд рублей. Если добавить к этой сумме еще около 1 трлн рублей продукции, то получается сумма, эквивалентная до 1,5% экономического роста. Минэкономразвития скорректировало свой социально-экономический прогноз на 2015 год. Если изначально в ведомстве прогнозировали рост на уровне 2%, то в сентябре прогноз снизили до 1%.

В условиях, когда Россия сильно зависима от нефтегазовых доходов, именно этот сектор экономики заслуживает особого внимания. Трудности у российского нефтегазового сектора появились уже сейчас. Так, компания Shell приостановила работы в рамках Ханты-Мансийского нефтяного альянса. Для нефтяного гиганта России «Газпром Нефти» отказ Shell от совместного проекта обойдется в увеличении издержек на \$2-3 на баррель. В совокупности с тем, что нефть последнее время неуклонно дешевеет и достигла рекордно низкой за последние годы цены за баррель в \$85,03 на 23 октября 2014 года. Падение цен на нефть сильнейшим образом может задеть российскую экономику ввиду того, что бюджет РФ на 2014 год сверстан из расчета \$93 за баррель, а снижение цены на нефть на \$1 за баррель ведет к потерям бюджета на сумму 70 млрд рублей.

Важно затронуть и проблему удешевления национальной валюты. Сегодня официальный курс доллара к рублю поднялся до 41,50 на 24 октября. Одновременно с этим официальный курс евро на 23 октября составляет 52,44 руб. Согласно опубликованным ЦБ данным, с начала октября 2014 года в ходе валютных интервенций было потрачено около \$5 млрд. Сегодня ЦБ, по мнению экспертов, продолжает продавать валюту.

Вероятно, одной из самых больших проблем, с которой столкнулись российские компании из-за санкций – это невозможность привлекать зарубежное финансирование. Вместе с этим, доверие населения к банкам

неуклонно падает, вкладчики спешно снимают деньги с депозитов, уменьшая тем самым доступные для выдачи кредитов средства банков. Средства физических лиц на счетах и депозитах сократилась на 3,9%. Итогом синергетического эффекта от увеличения процентной ставки по кредитам, а также макроэкономической нестабильности, является сокращение инвестиций, которое прогнозируется Минэкономразвитием и Минфином на уровне 3,5%. Причем проблема эта затрагивает как крупный, так и средний и малый бизнес. Важной проблемой остается и отток капитала из России, который составит, по прогнозам Кудрина \$110 млрд. По оценкам ряда экономистов, в связи с вышеизложенным до нового года может начаться системный банковский кризис. Возникает вопрос: есть ли какие-то меры по предотвращению кризиса? Целесообразным в рамках данного доклада представляется сфокусировать свое внимание на предложении решения одной проблемы, а остальные решения рассмотреть в рамках уже другой работы.

По нашему мнению, первоочередной является задача понизить ставку рефинансирования. Банкам необходима ликвидность, чтобы разобраться с активами, рефинансировать заемщикам долги. Самым адекватным для ЦБ в данном случае было бы понизить ключевую ставку. Эффективным решением будет предоставление банкам дополнительного капитала для кредитования, прежде всего, бизнеса. Источником этого капитала может стать прибыль Центрального Банка. Сейчас соответствующий законопроект находится в разработке и ожидается, что в скором времени ЦБ сможет направлять до 15% своей прибыли на докапитализацию коммерческих банков. На наш взгляд, увеличение этого процента целесообразно увеличить до 25%. Дополнительным источником докапитализации банков может стать разморозка пенсионных накоплений. Замороженные пенсионные накопления за вторую половину 2013 года предлагается вернуть пенсионным фондам, но с условием, что фонды должны будут вложить их в бумаги банков, попавших под санкции. Таким образом, капитализация санкционных банков будет увеличена на 440 млрд рублей.

Многие экономисты говорят об остановке девальвации рубля как о первоочередной задаче государства. В частности, Сергей Глазьев предлагает зафиксировать курс рубля, четко сообщить рынку, какой будет курс на ближайшие 2-3 года и удерживать на «разумном уровне» в течение ближайших нескольких лет. Глазьев отмечает, что в данном случае важен сам факт стабильности рубля. По его словам, не остановив падение курса, ЦБ не сможет справиться с инфляцией, так как цены не снижаются, когда растет курс. На наш взгляд, эта мера будет совершенно неэффективной ввиду того, что существует два основных пути быстрой остановки удешевления рубля: это активная интервенция ЦБ и продажа золотовалютных резервов и жесткое закрепление курса рубля на определенном уровне. Обе меры, по нашему мнению, неэффективны: во

втором случае возникнет теневой рынок валюты, что является совершенно недопустимым, поэтому эта мера не заслуживает подробного рассмотрения в рамках данной работы. Продажа же золотовалютных резервов лишь отсрочит падение курса рубля. Когда резервы закончатся, рубль неизбежно упадет. Таким образом, попытки остановить падение рубля валютными интервенциями ЦБ будут лишь отсрочкой неизбежного. Исходя из этих соображений, мы считаем, что закрепление курса национальной валюты не является выходом из сложившейся ситуации. Решением проблемы мы видим активную помощь государства коммерческим банкам для увеличения кредитования корпоративного сектора через разморозку пенсионных накоплений, понижение ставки рефинансирования и направление части прибыли ЦБ на кредитование коммерческих банков. Это позволит кредитовать бизнес, который будет локомотивом, который сможет вытащить экономику из намечающегося кризиса. Только в этом случае станет возможно остановить падение курса национальной валюты. И только в этом случае экономические санкции смогут стать возможностью для экономики России, а не серьезной угрозой.

Чрезвычайно важным представляется подчеркнуть, что долго- и даже среднесрочные прогнозы в сложившихся обстоятельствах могут иметь крайне неточные оценки. Ситуация вокруг Украины остается напряженной и, как правило, события не поддаются высокоточному прогнозированию. Однако в нынешних условиях остается единственный, как я считаю, целесообразный выход – делать прогнозы различного развития обстоятельств с тем, чтобы минимизировать время, необходимое на реагирование на те или иные события и повысить эффективность принимаемых мер. Оценивать вероятность наступления того или иного сценария практически не представляется возможным. Ответ на вопрос «почему?» прост: вряд ли кто-либо год назад мог предвидеть именно такой сценарий развития событий вокруг Украины. Поэтому необходимо сохранять ясный ум и быть готовым к переменам.

Павленко Н.Б.

ІЕМВА

Международная Бизнес Школа (IBS)

КазЭУ им. Т.Рыскулова

Республика Казахстан, г. Алматы

ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ: КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ В ОТБОРЕ ТОРГОВОГО ПЕРСОНАЛА

В рамках казахстанской Стратегии -2050 перед руководством отечественных компаний стоит приоритетная задача поиска путей реализации этой стратегии. И опираясь на международный и казахстанский бизнес опыт, перед руководством компаний, и HR структурами стоит задача-

в формировании новой модели управления человеческими ресурсами. Анализируя опыт успешного развития компаний Южной Кореи, так как за последние 50 лет Корея достигла невероятных экономических успехов. В 60-е годы двадцатого века Корея была сопоставима со многими африканскими странами, такими, как Гана и Мозамбик по уровню ВВП на душу населения. Сегодня мы наблюдаем, что страна превратилась в инновационный центр, известный всему миру своими технологическими успехами и корпорациями. В своей презентации доктор Ней-хэй Пак выделил следующие три ключевых фактора корейского менеджмента: бизнес стратегия, лидерство и управление человеческими ресурсами (УЧР). (Рис.1.)

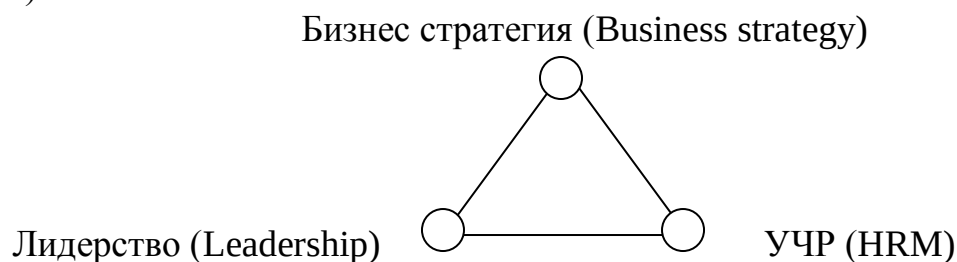


Рисунок 1. Источник: Казахстанско- корейский бизнес- форум 2014. Инновации и развитие в бизнесе: лучший опыт из Кореи, 2-3 октября 2014

Поскольку мировая экономическая система имеет дело с такими вопросами, как возросшая глобализация бизнеса, усиление акцента на удовлетворении клиентов и создание конкурентоспособности через программы улучшения качества, ожидается, что продавцы будут рассматриваться как основная рабочая сила для исполнения стратегий и методов, необходимых для выживания и роста. Торговый персонал содействует экономическому росту своих стран двумя основными способами. Они выступают в качестве стимула к совершенствованию экономических транзакций и продвигают распространение инноваций. Действие продавцов выступает как экономический стимул. [1]

Многие казахстанские организации уже несколько лет назад начали пересматривать и переосмысливать свои отношения с сотрудниками, закладывать новые принципы управления человеческими ресурсами, которые четко следуют один за другим, начиная с вопросов найма сотрудников, подбора и отбора кандидатов, и применимы в практике ведения бизнеса. Выявление и оценка мотивации конкретного кандидата на этапе подбора торгового персонала представляет собой одну из приоритетных задач УЧР. Джек Уэлш написал в своем обращении к акционерам в качестве председателя компании в 2000г.: «Наш основной бизнес - это подбор, сохранение и развитие человеческого таланта.» [2]

Международная консалтинговая компания Watson Wyatt провела исследования кадровых подходов, одно в крупной североамериканской компании, другое- в большой европейской компании. Исследователи

пришли к выводу, что правильные методы найма персонала увеличили доход акционеров на 30% за пять лет. [3] В то же время результаты нашего опроса менеджеров показали, что двумя самыми значимыми проблемами на пути реализации стратегии компании является дефицит сотрудников, способных и мотивированных ее реализовать, неумение руководителей эффективно управлять, выполнять свои основные управленческие функции, наравне с проявлениями лидерского управления. [2]

Процесс подбора, как и многие другие управленческие процессы, в современных организациях усложнился. Имеет место практика: разделение персонала компании на относительно гомогенные группы и для каждой из них создается своя модель управления. Наиболее распространенная на данный момент четырехуровневая сегментация: 1. ключевой персонал, напрямую влияющий на бизнес - результат компании и создающий основную ценность для организации; 2. эксперты, обладающие уникальными знаниями, умениями и навыками в отдельной области; 3. профессионалы, обладающими средними для рынка компетенциями; вспомогательный персонал, создающий низкую добавочную стоимость для компании. [2]

Торговый персонал компании относится ко второму сегменту, где руководитель подразделения активно включен в процесс отбора кандидата, активно взаимодействует, встречается с кандидатом, принимает участие в определении критериев отбора и принимает решения о приеме кандидата на работу. Несмотря на видимые успехи в создании системы отбора персонала, многие казахстанские компании далеки от современной эффективной модели. Основные проблемы связаны с недостаточной квалификацией HR специалистов и руководителей для осуществления отбора персонала с одной стороны, т.е. отсутствие технических навыков отбора персонала- создания портрета (профиля) кандидата, интервьюирование. Решение в пользу того или иного кандидата, принимается, полагаясь на большой управленческий, профессиональный и жизненный опыт. А с другой стороны - проблемы выбора критериев отбора специалистов второго сегмента, торгового персонала. По-прежнему основным, а иногда практически единственным, критерием отбора является наличие у кандидатов знаний и навыков. Ведущие западные компании типа Procter and Gamble, Mars, Nestle давно осознали и всегда заявляли, что основное внимание при оценке кандидатов они уделяют установкам и ценностям, а не навыкам, и фактор «культурная совместимость ценностей кандидатов и компании» является для них главным. Т.е. произошло смещение акцентов с критерия «профессионализм» на компетенции «открытость новому», «адаптивность», «ориентация на достижение результата», «клиентоориентированность». Всего в управлении персоналом различают 600 компетенций. Но одного кандидата имеет смысл проверить по 7-15 позициям, при этом для каждой конкретной вакансии торгового персонала будут и свои компетенции, которые помогут описать личностные установки, мотивацию, потенциал. Специалисты утверждают,

что компетенции могут кардинально меняться на протяжении примерно двух лет. А это значит, что сотрудник сможет развивать ту или иную компетенцию, т.е. интегральное качество, сочетающее в себе установки, знания и навыки, описанное в терминах наблюдаемого поведения. Джон де Винсентис (компания McKinsey&Co) в своей работе выделил две составляющих продуктивности продаж: производительность в продажах характеризует способность продавца вступить в контакт с нужным клиентом на необходимое время и с минимальными затратами; результативность в продажах характеризует способность продавца по максимуму реализовать возможность продажи. [4] Поэтому с точки зрения продуктивности продаж сформировали четырехфакторную модель «парус» ключевых компетенций, которые состоят из обязательных направлений: ориентацию на результат и мотивацию достижения для торгового персонала. А также наличие высоких уровней компетенций «клиентоориентированности» и «открытости новому». Модель обеспечивает производительность и результативность в продажах. (Рис.2.) Вторая полученная модель «паруса» с «ориентацией на процесс» и «мотивацией избегания» сможет обеспечить отсеив тех кандидатов, которые не смогут работать эффективно в рядах торгового персонала. (Рис.3.)

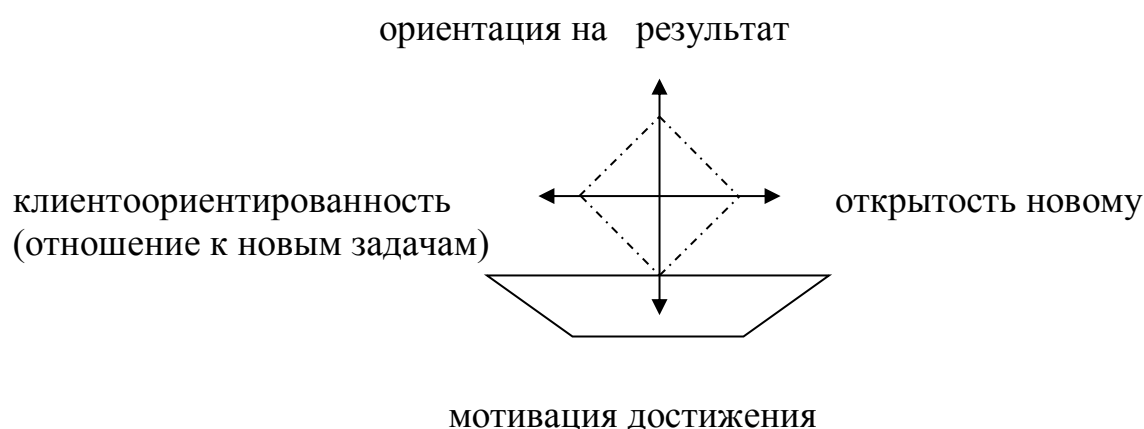


Рисунок 2. Модель «Парус» ключевых компетенций торгового персонала

Хелен Фишер, директор консалтингового агентства по психологии бизнеса Nicholson McBride считает, что классификация по типам личности (психотипы, ориентированные на процесс или результат) не догма, и ею нельзя руководствоваться при приеме на работу, но она помогает понять, что мотивирует данного кандидата- процесс труда или результат. [3]

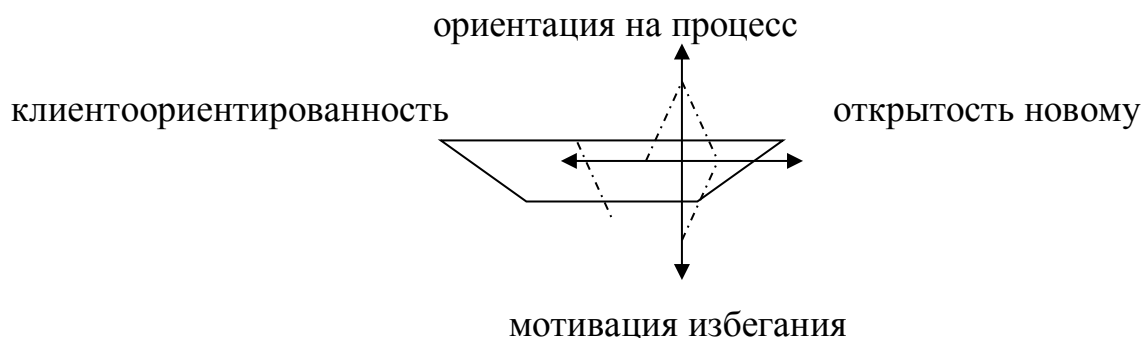


Рисунок 3. Модель «Парус» ключевых компетенций не торгового персонала

Использованные источники:

1. Томас М. Ингрэм, Раймонд В. ЛаФорг, Раймон А. Авил. Профессиональные продажи. 4 издание. Издательство: Нева, 2003 г.
2. Т. Терентьева, А. Имаева. Подбор персонала: практические инструменты и приемы. М.: Эксмо, 2010 г.
3. Филип Уайтли. Мотивация. Издательство: Вильямс. 2003г.
4. Нил Рэкхем. Управление большими продажами. –М.-НПРРО, 2003г.

Павленко Н.Б.

ИЕМВА

Международная Бизнес Школа (IBS)

КазЭУ им. Т.Рыскулова

Республика Казахстан, г. Алматы

**В РАМКАХ ВОПРОСА О ФОРМИРОВАНИИ МОДЕЛИ
УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ: МОДЕЛЬ
ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА**

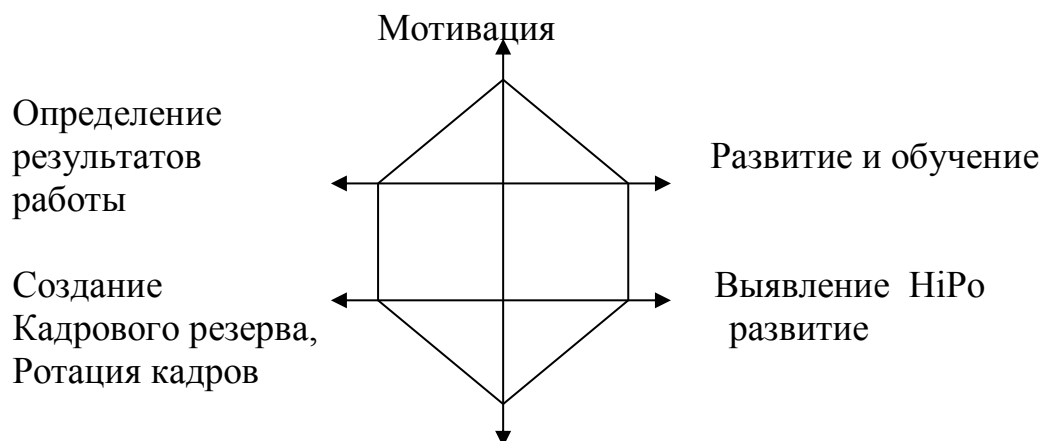
АННОТАЦИЯ:

Несмотря на экономические условия прошлых лет, конкуренция за компетентных сотрудников остается ключевым фактором и рассматривается как основное различие между организациями. При правильном использовании система оценки позволяет измерить результаты работы и уровень профессиональной компетентности, а также разработать соответствующие системы, которые помогут компаниям достичь поставленных стратегических целей.

Ключевые слова: оценка деятельности персонала, мотивация персонала, управление по целям, ключевые показатели эффективности.

Высокопрофессиональные сотрудники, мотивированные и способные к развитию – залог успеха любой торговой компании. В современных экономических условиях актуальным является вопрос- повышение эффективности каждого отдельного сотрудника компании. Сущность любой оценки –это выявление меры соответствия желаемого и действительного состояний объекта. Система оценки позволяет измерить результаты работы и уровень профессиональной компетентности сотрудников, их потенциала в

разрезе стратегических целей компании. Комплексная система оценки персонала- это возможность не только отбирать кадры, соответствующие целям и корпоративным ценностям компании. Это инструмент, который позволяет выявить слабые и сильные стороны деятельности сотрудников, составить план дальнейшего развития, определиться с кадровым резервом и ротацией и мотивацией сотрудников. При грамотной организации оценка способствует построению открытой корпоративной культуры и доверительных отношений с руководителем. В 2003-2004 годах «ЭКОПСИ Консалтинг» и RosExpert провели совместное исследование «Корпоративный бренд компании как работодателя», в основу которого легли интервью сотрудников и HR-менеджеров крупных российских компаний. Согласно ему основными факторами удержания сотрудников являются: корпоративная культура и межличностные отношения; содержание работы; оплата труда, соответствующая приложенным усилиям; возможность профессионального и карьерного роста. [1] Наша идея подчеркнуть важность и необходимость взаимосвязи оценки персонала с другими функциями HR службы, для того, чтобы в компаниях оценка была и протекала неформально и была, действительно, работающим инструментом. Шесть выделенных компонентов модели оценки образуют логическую схему, названную как «модель лодки». Число шесть обозначает союз и равновесие. [2] Для гармоничного развития организации и стратегически направленного взаимодействия (союза) с персоналом необходимо, чтобы лодка была симметрична. Другими словами, вопрос симметричности лодки, модели оценки персонала, позволяет акцентировать внимание руководства компании и HR менеджмент на то, что важна четкая система управления по целям (МВО), результаты оценки должны использоваться для составления планов развития компетентности сотрудников, его роста и мотивации в компании. Просто выработанная модель компетенций и создание индикаторов оценки являются не единственными критериями эффективности проводимой оценки в компании. Важно осознавать, что оценка персонала в компании – это НЕ, во-первых, не аттестация сотрудников, во- вторых, оценка персонала не проводится ради оценки, в- третьих, не используется для исполнения функции наказания в компании. Нет смысла внедрять современные методы оценки персонала только потому, что она стоит в плане работы, или потому, что подобное внедрение провели конкуренты.[3] Часто созданная и внедренная оценка персонала никак не диагностируется на предмет совместимости с управлением компании и ее стратегией, с корпоративной культурой компании и другими инструментами управления персоналом.



Построение корпоративной культуры и организационное развитие

Рисунок 1. Модель (лодки) оценки персонала

Оценка персонала- является тем составляющим элементом менеджмент управления по целям, который необходим в первую очередь для получения ясной картины выполнения или невыполнения планов и задач, поставленных на определенный отчетный период, например на год или полгода. Т.е. она позволяет определить точные результаты деятельности персонала (в количественном и качественном выражении), где возможность измерения достижения целей и полученных результатов задач дают критерии: ключевые показатели эффективности (KPI), выставленные для каждой цели сотрудника. Ценность системы оценки с ключевыми показателями эффективности состоит не в получении аналитических и статистических данных. Одновременно, она является основой эффективной мотивации персонала, позволяющая выделить закономерности развития компании в целом или определенных бизнес- процессов, т.е. является информационной базой для управленческих решений. [4] Оценка служит для текущей материальной мотивации сотрудников- появляются формализованные данные для пересмотра зарплаты, переменной части зарплаты, бонусов, и т.д., т.е. является источником данных для формирования справедливого дифференцированного вознаграждения. Она показывает влияние определенного сотрудника на результат. Вклад проведенной оценки персонала является основой для создания программы развития кадрового резерва и предоставления обратной связи, тем самым мотивируя персонал на долгосрочную работу в компании и уменьшая риски ухода лучших специалистов. Когда в компании проводится грамотно оценка, то на ее основе можно проводить не только формирование кадрового резерва, но и ротацию персонала, с учетом компетенций и стремлений работников. Оценка помогает выяснить выполнение планов и задач, готовность сотрудников к решению стратегических задач в будущем. Также результаты оценки позволяют получить картину необходимости, какие конкретные знания и навыки не достают тем или иным сотрудникам для

сто процентного выполнения поставленных перед ними задач. Тем самым создается платформа для создания целенаправленной программы развития и обучения персонала, можно определить текущую потребность в тренингах, при этом соотнести корпоративные цели компании. Приведем некоторые результаты отчета о глобальных тенденциях в оценке персонала за 2014 год, Трейси Кантровиц, который опирается на данные 1406 респондентов — профессионалов в сфере HR из организаций по всему миру, прошедшие онлайн- опрос в начале 2014 года. Компании в большей степени ориентированы на внутреннее развитие персонала, чем на найм внешних сотрудников (57 %, по сравнению с 49 % в 2013 г.). Выявление высокопотенциальных сотрудников (HiPo) — новый мировой приоритет, который в будущем станет самым популярным направлением оценки персонала. В большинстве компаний есть программы по выявлению (54%) и развитию (52%) высокопотенциальных сотрудников. В большинстве организаций есть программы по развитию лидерского потенциала (56%); 60% используют методы оценки как часть этих программ.[5] Очень важную роль оценка играет в укреплении корпоративной культуры и формировании корпоративной идентичности. Именно системная поэтапная реализация управления по целям (MBO) со встроенной системой оценки доводит до персонала понимание миссии и стратегии компании, через постановку конкретных целей и задач по методу SMART, с измеримыми критериями (KPI). Использование позволяет существенно повысить заинтересованность персонала в конечных результатах деятельности всей компании. Наибольшую эффективность критерии результативности KPI в крупных торговых компаниях, имеющих разветвленную сеть. Так как есть возможность отследить различия в работе структурных подразделений компании. Построение системы оценки помогает совершенствовать организационное развитие, через организационные отношения, так как условием внедрения и дальнейшей работы является четкая организационная структура, с системами подчинения, с должностными инструкциями, с системой делегирования полномочий.

Использованные источники:

1. Стадник Алла. Оценка персонала. Издательство: Эксмо. 2008г.
2. Энциклопедия символов, Сост. В.М.Рошаль. М.:АСТ, СПб, Сова 2006г.
3. Бирли Уильям; Козуб Татьяна. Оценка 360'. Издание: М.: Эксмо. 2009г.
4. А.Н. Кошелев. Эффективная мотивация торгового персонала. Серия: Стратегия успешного бизнеса. Издательство: Дашков и Ко, 2013 г.
5. Отчет о глобальных тенденциях в оценке персонала за 2014 год, Трейси Кантровиц, источник: http://www.shl.ru/images/stories/GATR_2014_rus.pdf

*Павленко Н.Б.
IEMBA
Международная Бизнес Школа (IBS)
КазЭУ им. Т.Рыскулова
Республика Казахстан, г. Алматы*

К ВОПРОСУ ФОРМИРОВАНИЯ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ: ПРОБЛЕМЫ И ИЗМЕНЕНИЯ В МОТИВАЦИИ СБЫТОВОГО ПЕРСОНАЛА

Торговля занимает доминирующее положение, что связано с постоянно возрастающими потребностями населения в качественном предоставлении товаров. Сфера торговли, с позиции классической экономической теории, реализует главную задачу – насыщение рынка товарами. [1] Товар в настоящее время определяется и как физический продукт, и как услуга, и как технологическое решение. Многие торговые компании теперь осуществляют продажи по достаточно разветвленным каналам сбыта. И поэтому торговый представитель является лишь частью системы обслуживания клиентов в современной торговой компании. В эту систему входят также продажи ключевым клиентам, интернет-телемаркетинг, работа специалистов по товарам, и управление отношениями с партнерами компании. Также необходимо подчеркнуть, что современные торговые компании интегрируют свою деятельность с прежде изолированными функционировавшими отделами, работа которых связана с клиентами. Это такие подразделения, как отдел обслуживания клиентов, отдел финансовых операций, отдел контрактов, отдел погашения покупательской задолженности. Следовательно, учитывая сложность современного механизма продаж, вводим понятие «сбытовой персонал» – все, кто задействован в этой системе. [2]

У менеджеров по продажам устоявшееся мнение, что сбытовой персонал руководствуется в своих действиях только размером прибыли, а наилучший и единственно возможный способ координировать работу сбытового персонала – предложить наиболее выгодную для него программу поощрительных выплат. Проводимые исследования показывают, что подобное утверждение, основанное на исключительно финансовой заинтересованности сбытового персонала, приводит к принятию неэффективных решений и некорректным выводам по поводу значимости системы мотивации и программ компенсаций в компании. [2] Результаты исследования «что мотивирует сотрудников», включающего тысячу сотрудников и менеджеров, отражены в следующей таблице 1. (приоритеты в порядке убывания.) И эти исследования дают две разные мотивационные картины несоответствий мнений по приоритетам.

Таблица 1. Что мотивирует сотрудников [3].

По оценке сотрудников	По оценке руководства
1. Интересная работа	1. Оценка труда
2. Положительная оценка сделанной работы	2. Стабильность работы
3. Информированность	3. Перспективы карьерного роста и повышения квалификации
4. Стабильность работы	4. Хорошие условия труда
5. Оплата труда	5. Интересная работа
6. Перспективы карьерного роста и повышения квалификации	6. Личная лояльность к сотрудникам
7. Хорошие условия труда	7. Гибкая политика в отношении дисциплинарных взысканий
8. Личная лояльность к сотрудникам	8. Положительная оценка сделанной работы
9. Гибкая политика в отношении дисциплинарных взысканий	9. Помощь в решении личных проблем
10. Помощь в решении личных проблем	10. Информированность

И если система мотивации будет строиться лишь на основе стимулирования, где основным мотивирующим фактором выступает денежное вознаграждение, где используется управление без учета профессиональных и лидерских компетенций, и личностно-психологических характеристик, то лучшие сотрудники не будут удовлетворены, и в конечном счете демотивированы, вплоть до решения об увольнении. Как уже говорилось ранее, деньги часто используют для мотивации сбытового персонала. Проведенное исследование показало, что 69% компаний, участвовавших в опросе, используют денежные средства в качестве поощрения. Результаты исследования свидетельствуют о том, что продавцы предпочитают повышение зарплаты и поощрительные выплаты другим видам мотивации. Но всего лишь 15% опрошенных торговых представителей сказали, что их мотивирует ожидание денежного вознаграждения. Поэтому дополнительные выплаты в мотивации сбытового персонала - не всегда эффективный подход.[4]

Данный вывод могут также проиллюстрировать результаты исследования в корпорации XEROX. Исследователи пытались выявить причины, по которым торговые представители покидали компанию. Причины ухода, были объединены в пять категорий: Вознаграждение (Недовольство размером заработной платы), неудовлетворенность (Неудовлетворенность своей работой), Отношения (Проблемы в отношениях с руководством или коллегами), Перспективы (Нет возможности для продвижения или роста), Ограничения (непродуктивные или ограничивающие системы управления и контроля).[4] Используя эти категории, сравнили причины ухода лучших и не очень хороших сотрудников. Результаты были систематизированы в таблицу 2, из которой видно, что размер заработной платы, является основной причиной увольнения слабых продавцов, для лучших продавцов этот критерий занимает лишь четвертое место. Причина номер один, по которой уходили

лучшие сотрудники- их недовольство ограничениями, связанные с системами оперативного управления и отчетности о визитах к клиентам. Т.е. независимо от составляющих элементов комплексной системы мотивации в компании, следует учитывать определенные правила управлению ею, особенности восприятия управляющего воздействия мотиваторов со стороны работника.

Таблица 2. Причины увольнения сотрудников

Важность	Лучшие сотрудники	Важность	Слабые сотрудники
1	Ограничения	1	Вознаграждение
2	Неудовлетворенность	2	Перспективы
3	Перспективы	3	Неудовлетворенность
4	Вознаграждение	4	Отношения
5	Отношения	5	Ограничения

Учитывая результаты этого и других подобных исследований, рекомендовано перед разработкой программ мотивации HR менеджеры и руководители должны выявить потребности: определить и понять потребности торгового персонала помогут поведенческие теории: теория иерархии потребностей А. Маслоу, двухфакторная теория Герцберга, теория Д.МакГрегора, теория ожиданий, теория Герчикова, и ролевая теория. Принимая во внимание личностный тип каждого сотрудника, помогают выявить мотиваторы (психологические авторские методики, основаны на теории Карла Юнга и Эрика Берна, и например такие тесты, как тесты Т. Элерса, М.Белбина, Майер –Бриггс,) каждого конкретного работника и возможности его профессионального и личностного развития, и развития его карьеры. Психологические правила управления мотивацией базируются на особенностях человеческой психики. Таким образом, каждая мотивационная программа должна содержать в себе некоторые элементы, которые могут быть скорректированы в приложении к индивидуальным потребностям. Новаторским подходом к решению проблемы мотивации сбытового персонала является сегментации продавцов. Это система группировки сотрудников в соответствии с уровнем потребностей, уровнем их компетентности, и личностными и психологическими характеристиками.

Так каждый продавец может по-разному отреагировать на то или иное стимулирующее воздействие, по-разному воспринимает комплекс мотивирующих мер в отношении себя, и по-разному реагирует на методы нематериальной мотивации и методы оперативного управления, осуществляемого непосредственным руководителем. Джеффри Пфеффер, профессор Стэнфордского университета много лет изучая связь между стилями управления персоналом и эффективностью работников, пришел к выводу: если работники чувствуют хорошее отношение, если руководство поощряет их и помогает повышать квалификацию и накапливать знания, они сделают все, чтобы компания была эффективной. [5]

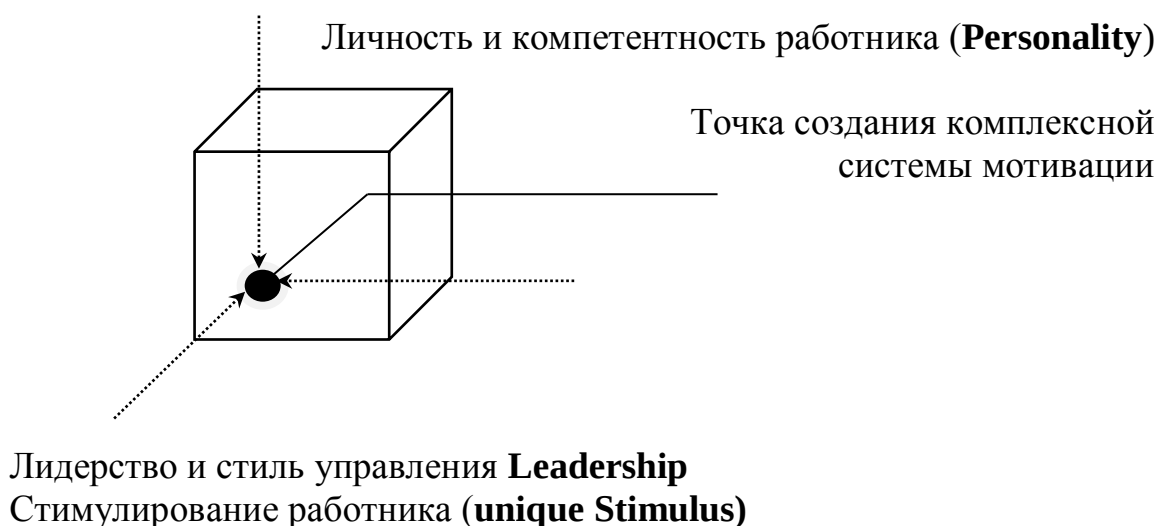


Рисунок 1. Модель “PLuS” эффективной мотивации, трехфакторная.
Таблица 3. Факторы модели эффективной мотивации “PLuS”

1 фактор Personality (P)	Личность работника (его психотип, мотивация достижения или мотивация избегания, его восприятие инструментов стимулирования, его отношение к личности руководителя и восприятие его стиля управления)
2 фактор Leadership (L)	Лидерство и стиль управления руководителя/ (лидерство, эмоциональное и экспертное, сочетание и гибкость в ориентации на результат и отношения, основные функции менеджмента: планирование, организация, оценка результатов, обучение и развитие, коучинг и наставничество; Навыки постановки целей и задач, умение давать обратную связь.
3 фактор unique Stimulus (uS)	Стимулирование (материальное и нематериальное вознаграждение) Зарплата, Комиссионные, Бонусные выплаты, дополнительные льготы, призы за признание результатов, знаки отличия, памятный подарок, сертификаты, разнообразие видов деятельности, собрание продавцов, возможность продвижения по службе, и пр.)

Нахождение эффективного сочетания инструментов мотивации и поведенческих индивидуальных факторов позволит сформировать эффективную модель управления персоналом со специфическими элементами в наборе инструментов мотивации. Модель включает в себя: личностные психологические особенности работников, отражение индивидуальных потребностей сбытового персонала, их отношение к стимулированию с основными материальными и нематериальными вознаграждениями, и отношение к руководителю, и его стилю управления, который не только базируется на мотивации персонала, как функции управления, но и лидерство, планирование, организация, оценка результатов, обучение, и коучинг. Данная модель мотивации позволит внедрить эффективную систему мотивации персонала в компании. Мотивация подчиненных- это, безусловно, эмпирическая наука, только не имеющая четких границ и вынужденная учитывать самые разные параметры. Не существует одной кнопки, нажав на которую мы получим мотивированный персонал, или тайной формулы, которая выглядит примерно так:

«Переменная X бизнес -стратегии или корпоративных ценностей вызывает изменения Y в схеме вознаграждения». Если руководство будет продолжать считать, что персонал организации подчиняется законам ньютоновой механики, то статистика будет такая же: две трети компаний признают большие проблемы с внедрением системы мотивации.

Использованные источники:

- 1.А. Н. Кошелев. Эффективная мотивация торгового персонала. Серия: Стратегия успешного бизнеса Издательство: Дашков и Ко, 2013 г.
- 2.Дэвид Сичелли. Компенсации сбытовому персоналу. Практическое руководство по разработке эффективных компенсационных программ. Издательство: ИД Гребенникова, 2004г.
- 3.Спиро Розанн, Стэнтон Уильям, Рич Грегори. Управление продажами Издательство: ИД Гребенников, 2007 г., с.305
4. Нил Рэкхем. Управление большими продажами. –М.-НIPPO, 2003г., с. 55
- 5.Уайтли Ф. Мотивация. Издательство: Вильямс. 2003г., с.140

*Пальянова О.В.
старший преподаватель
НФИ КемГУ
Россия, г. Новокузнецк*

**РАЗРАБОТКА ТУРИСТСКОЙ АНИМАЦИОННОЙ ПРОГРАММЫ С
УЧЕТОМ ФАКТОРОВ ВОЗРАСТНОЙ ПСИХОЛОГИИ**

В настоящее время в сфере туризма сформировалось новое направление - туристская анимация, которая стала специфичным туристским продуктом и необходимым элементом туристских программ. Слово «анимация» имеет латинское происхождение (anima – ветер, воздух, душа; animatus – одушевление) и означает воодушевление, одухотворение, стимулирование жизненных сил, вовлечение в активность.

Термин «анимация» появился впервые в начале XX в. во Франции в связи с введением закона о создании различных ассоциаций и трактовался как деятельность, направленная на то, чтобы провоцировать и усиливать живой интерес к культуре, художественному творчеству.

Анимация – это деятельность по разработке и осуществлению специальных программ проведения свободного времени, организация развлечений и спортивного проведения досуга.

Анимация выступает как своеобразная услуга, преследующая цель повышения качества обслуживания, и, в тоже время, это своеобразная форма рекламы, повторного привлечения гостей для повышения доходности и прибыльности турбизнеса. При составлении анимационной программы необходимо обращать внимание на возрастные психологические особенности личности.

В возрасте раннего детства (от года до трех лет)особенности нервной системы ребенка таковы, что он может концентрировать свое внимание на

одном виде деятельности от 1 до 12 минут, поэтому трудно привлечь его внимание к предмету, который малыша не интересует. Наибольшее влияние на развитие интеллекта оказывают действия ребенка с предметами. Малышу свойственна повышенная эмоциональность. В раннем возрасте слово взрослого может содействовать развитию наглядно-действенного мышления. Взрослый может подсказать ребенку выход из ситуации не только действием, но и словом.

С дошкольного возраста мыслительная активность ребенка освобождается от обязательной опоры на физические действия. Ребенку становится интересно отгадывать загадки, составлять рассказ к картинке, спрашивать, спорить. Действия становятся более организованными и подлинно познавательными. Появляются новые специальные виды деятельности: слушание, рассказывание, словотворчество. Особое значение для развития детей в этом возрасте имеют творческие или ролевые игры, поэтому для них лучше включить в анимационную программу загадки, игры по ролям, подвижные игры.

Младший школьный возраст охватывает период жизни от 7 до 11 лет.

Возрастная особенность младших школьников — сравнительная слабость произвольного внимания. Значительно лучше развито у них непроизвольное внимание. Все новое, неожиданное, яркое, интересное само по себе привлекает внимание ребят. Свободное проявление воображения младших школьников можно наблюдать в игре, в рисовании, сочинении рассказов и сказок. При составлении анимационной программы необходимо учитывать то, что в детском творчестве проявления воображения многообразны: одни воссоздают реальную действительность, другие — фантастические образы и ситуации. Детей школьного возраста можно заинтересовать конкурсом рисунков, играми: крокодил, глухой телефон, эстафета, одеть маму и папу.

В подростковом возрасте от 14 до 16 лет восприятие является чрезвычайно важным познавательным процессом, который тесно связан с памятью. Особенности восприятия материала обуславливают и особенности его сохранения. Внимание в подростковом возрасте является произвольным и может быть полностью организовано и контролируется аниматором.

Психологические особенности подросткового возраста у психологов называются «подростковыми комплексами» по ряду причин:

- повышенная чувствительность к оценке посторонних;
- предельная самонадеянность и категоричные суждения по отношению к окружающим;
- противоречивость поведения: застенчивость сменяется развязностью, показная независимость граничит с ранимостью;
- эмоциональная неустойчивость и резкие колебания настроения;

-борьба с общепринятыми правилами и распространенными идеалами. Для подросткового возраста больше подойдут командные игры эстафеты, конкурсы красоты и творчества.

В юношеском возрасте (до 18 лет) наблюдается бурное развитие всех познавательных процессов. Процесс запоминания постепенно сводится к мышлению, к установлению логических отношений внутри запоминаемого материала, а припоминание заключается в восстановлении материала по этим отношениям. При этом развитие механической памяти замедляется. Юношеский возраст характеризуется взаимопроникновением мышления и речи. Юноши и девушки стремятся мыслить логически, заниматься теоретическими рассуждениями и самоанализом, относительно свободно размышляют на нравственные, религиозные, политические и другие темы. Это и должно составлять ядро анимационной программы.

Для среднего возраста характерна следующая классификация типов туристов по их отношению к проведению досуга:

- инициативные туристы, которые заранее планируют как рабочие дни, так и дни отпуска, поэтому все почины и идеи по организации досуга будут принадлежать им. Главная задача тур аниматоров в работе с этим типом туристов умение выслушать и выполнить, почти готовую программу, подыграть инициативным туристам;

- деловые люди, которые в обыденной жизни практически лишены досуга и даже свое свободное время они стремятся потратить с максимальной пользой для дела. Этот тип туристов предпочитают или такой досуг, который дает им возможность совершенствоваться: деловые игры, научные диспуты или спокойный отдых, который дает им возможность расслабиться: рыбалка, охота, выезд на природу.

- «узкоспециализированные» туристы, имеющие какое-то одно большое увлечение в жизни: вязание, коллекционирование, конструирование моделирование. Любимому делу они посвящают все свое свободное время поэтому им больше всего подходит отдых клуба по интересам;

- активные туристы, предпочитающие во время досуга как можно больше двигаться: играть в спортивные игры, участвовать в соревнованиях и различных мероприятиях. Программу для таких туристов надо составлять с расчетом на максимальную двигательную активность;

- пассивные туристы, склонные к домашним формам досуга: чтению художественной литературы, просмотру телепрограмм, многочасовому отдыху на пляже. Для такого типа туристов подойдут программы, в которые включены игры на пляже, вечернее шоу и видеотека.

- неисправимые скептики и ворчуны. Для людей среднего возраста, трудоспособных, стремящихся отдохнуть от повседневной работы, подойдут более спокойные мероприятия: светские салоны и конкурсы (красоты, юмора, песен), литературные гостиные и творческие вечера, банкеты, презентации и концерты.

К пожилому возрасту аниматору необходимо относиться с особой внимательностью. С позиции отношения этих возрастных групп к туризму и путешествиям, различают четыре основные подгруппы: -группа людей в возрасте от 55 до 64 лет; -от 65 до 74; -от 75 до 84;- от 85 лет и старше.

Возрастная группа людей от 55 до 64 лет характеризуется наличием больших свободных денежных средств, небольших домохозяйств и свободой от материальных расходов на образование, воспитание и содержание детей. Люди от 65 до 74 лет считаются активными пенсионерами. Это важный сегмент туристского рынка. Третью группу составляют люди в возрасте от 75 до 84 лет. По сравнению с первой группой они не так активны, чаще всего не расположены к путешествиям. Четвертую группу составляют люди от 85 лет и старше. Туристские комплексы не видят потенциала данного сегмента рынка. Однако, необходимо знать, какими анимационными программами можно заинтересовать данную возрастную группу. Выделяются три типа туристов третьего возраста.

- регативист, отрицающий у себя какие-либо возрастные признаки;

- экстравертированный, признающий наступление старости через внешние влияния и путем наблюдений за изменениями (выросла молодежь, расхождение с нею во взглядах, смерть близких, изменения своего положения в семье, изменения-новшества в области техники, социальной жизни и т.п.);

- интровертный тип, для которого характерно острое переживание процесса старения. Человек не проявляет интереса к новому, погружается в воспоминания о прошлом, малоподвижен, стремится к покою.

Для людей третьего возраста нужно готовить анимационную программу с такими формами проведения досуга как посиделки, чаепития, вечера старинной музыки, романса, воспоминаний. В этом возрасте накоплен большой опыт, приобретены бесценные навыки, которыми люди этого поколения стремятся поделиться с молодёжью.

Предлагаемые гостям виды и формы анимационной программы должны быть психологически оправданы. Поэтому, чтобы правильно составить программу отдыха, необходимо знать, как человек предпочитает проводить свой досуг, и его возрастные психологические особенности.

Конечной целью туристской анимации является удовлетворенность туриста отдыхом - его хорошее настроение, положительные впечатления, восстановление моральных и физических сил. В этом и заключаются важнейшие рекреационные функции туристской анимации.

Паронян Д.А.
аспирант
Кубанский государственный университет
Россия, г. Краснодар

ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОЯВЛЕНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ВЗАИМНЫХ ФОНДОВ

В статье рассматривается зарубежный опыт функционирования взаимных фондов. Особое внимание уделено истории развития открытых (взаимных) и закрытых фондов в США.

Ключевые слова: взаимный фонд, инвестиции, коллективное инвестирование, фондовый рынок.

Система, при которой некоторое число лиц, объединивших свои средства для инвестиций в ценные бумаги, возникла в Амстердаме в 1774 году, когда нидерландский купец *Абрахам ван Кетвич* объединил средства инвесторов в единый траст.

Однако в конце 18-го и начале 19-го века инвестиционные фонды не были распространены в Европе, лишь во второй половине 19 века они обрели определенную популярность в Англии и Шотландии. Такие фонды по схеме функционирования напоминали современные паевые фонды закрытого типа.

В США первый закрытый фонд появился в 1893 году, а первый фонд открытого типа (взаимный фонд) в 1924 году. Закрытые фонды появившись на 30 лет раньше, занимали доминирующее положение на рынке: на 700 таких фондов приходилось лишь 19 взаимных.

Тем не менее, у закрытых фондов имелись существенные недостатки. Во-первых, паи этих фондов продавались с высокой надбавкой (премией). Например, к середине 1929 года паи закрытых фондов продавались в среднем на 47 % выше их ликвидационной стоимости. Во-вторых, фонды злоупотребляли кредитным плечом, высокое значение которого достигалось благодаря выпуску облигаций и привилегированных акций. В-третьих, некоторое количество закрытых фондов было организовано фирмами, ведущими операции с ценными бумагами и была вероятность того, что в эти фонды будут «сваливать» сомнительные и неликвидные активы.

В настоящее время в США инвестиционные фонды называют альтернативной банковской системой из-за того, что индустрия фондов разрослась до размеров гигантской отрасли управления коллективными инвестициями. Очень часто одна управляющая компания управляет целым семейством фондов различных типов и видов [4, с.115].

Взаимные фонды, как отмечалось выше появились в 1924 году в Бостоне. Первый фонд – Massachusetts Investors Trust (MIT) был образован 21 марта 1924 года. Функция выкупа паев была введена в сентябре того же года. Позже в Бостоне основали еще 2 фонда - State Street Investment

Corporation и Incorporated Investors. Паи этих фондов можно было выкупить по цене, исходя из текущей стоимости портфеля.

Помимо выкупа паев в любой рабочий день, отличительной особенностью открытых фондов было то, что они торговались без скидок и набавок.

Великая депрессия в Соединенных Штатах привела к катастрофическим последствиям для закрытых фондов, выявив их недостатки, благодаря чему у инвесторов возрос интерес к фондам открытого типа.

Фондовый рынок США, достигший своего пика к сентябрю 1929 года, к концу октября потерпел крах. Промышленный индекс Доу-Джонса завершил год на 28% ниже от своего наивысшего значения в сентябре [1].

Цены на паи фондов снижались вместе с рынком. С сентября 1929 года до конца 1932 года, MIT снизился на 75%, State Street Investment Corporation на 71 %, а Incorporated Investors на 84%.

В закрытых фондах ситуация была еще хуже: если брать в сравнение цены на начало сентября 1929 года и конец октября 1931 года, паи American International упали с 84 до 6, Goldman Sachs Trading Corp. со 110 до 2.5, а U.S. and Foreign Securities с 64.5 до 1.875 [5].

Тяжелые потери инвесторов привели к необходимости введения правительственного контроля над деятельностью фондов. В 1933 году был издан закон о ценных бумагах, а в 1934 году закон о торговле ценными бумагами, послуживший основой для создания Комиссии по ценным бумагам и биржам (SEC).

Однако, наиболее существенное влияние на взаимные фонды оказал закон о доходах 1936 года. Данный закон обеспечил полное освобождение от уплаты налогов на дивиденды, полученные одной корпорацией от другой. Такой специальный налоговый режим был возможен только для фондов открытого типа. Закрытые фонды оказались в невыгодном положении. Данное различие между фондами в налогообложении было широко известно. Возможно, этот фактор являлся дополнительным стимулом для роста индустрии открытых фондов, доля которых на рынке увеличилась с 25% в 1936 году до 36% в 1940 году.

Следующим существенным событием в истории развития взаимных фондов в США был закон 1940 года, целью которого было подкрепить успех развития фондов и исключить нарушения, допущенные в 1920-е годы. Закрытые и открытые фонды по предложению комиссии по ценным бумагам сформировали объединение – Национальный Комитет Инвестиционных компаний, который начал функционировать 1 октября 1940 года. В 1964 году его состав расширился, включив инвестиционных консультантов и крупных андеррайтеров, название объединения было изменено на Investment Company Institute – ICI. Подобного рода организации существуют и в РФ -

НЛУ, ПАРТАД. Главной задачей ICI было оказание помощи SEC комиссии по ценным бумагам в эффективном регулировании данной отрасли.

В течение двух десятилетий после принятия закона «Об инвестиционных фондах» в 1940 году, число пайщиков взаимных фондов возросло с 296 тыс. до 4,9 млн., а количество фондов – с 68 до 161. Суммарная стоимость активов увеличилась с 450 млн. до 17 млрд. долларов. В 1944 году впервые в истории американских фондов активы взаимных фондов превысили активы закрытых.

Многие государственные служащие, бизнесмены, а также представители средств массовой информации стали проявлять все больший интерес к вложениям во взаимные фонды. Стоит также отметить, что с 1941 по 1960 гг. крупные компании в США имели доходность в среднем 14,8 % годовых, более мелкие – 18,9 %. Учитывая, что индустрия того времени была сосредоточена в акциях (свыше 90%), неудивительно, что фонды показывали такие значительные результаты.

Так, по мнению А.В. Пенюгаловой и А.Н. Аипова «...взаимные фонды в США активно поддерживало американское правительство. Они стали главным звеном американской пенсионной системы «План 401». Согласно этому плану, компания ежемесячно отчисляет часть (до налогообложения) зарплаты своих сотрудников в несколько инвестиционных инструментов, среди которых есть и паевые фонды. Таким образом, значительная доля инвестиций поступала в ПИФы через пенсионные схемы» [3].

В последующее десятилетие рост данной отрасли продолжился. Число пайщиков выросло вдвое, а количество фондов со 161 в 1960 г. до 361 в 1970 г., активы которых возросли с 17 до 48 млрд. долларов. Три десятилетия бурного развития фондового рынка с 1940 по 1970 гг. стимулировали рост индустрии фондов. Однако, спад рынка в 1970 г. опустошил инвестиционные фонды. Активы начали сокращаться в связи с падением цен на акции и облигации, и как следствие – снижалась стоимость паев, ставшая причиной того, что владельцы стали их погашать, усугубив тем самым положение фондов.

К 1972 году активы фондов достигли рекордной отметки – 60 млрд. долларов, число пайщиков возросло до 11 млн. Рост прекратился, когда в экономике США наступил период застоя (рисунок 1).

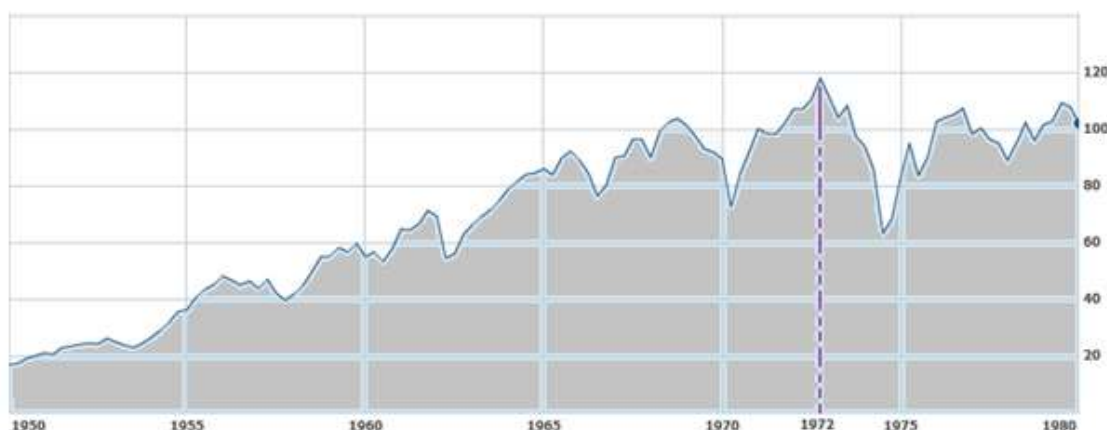


Рисунок 1 – Индекс S&P 1950г. – 1980 г. [2]

Такие сдвиги на рынке оказали разрушительное действие на фонды акций. Активы таких фондов за два года упали с 56 до 31 млрд. долларов.

В газете «Business week» отмечалось, что активы фондов падают гораздо быстрее, чем рынок в целом. Если в 1968 году 84% фондов опережали по доходности индекс Dow Jones, то в 1970 году это удалось лишь 9 % фондов. Брокеры и дилеры, основные агенты по продаже паев, решили перейти на более «материальные активы» такие, как газ или нефть. В результате спада продаж впервые в истории месяц за месяцем, год за годом, паи фондов акций показывали «чистый выкуп», т.е. погашение превышало покупки паев. В то время бытовало мнение, что индустрии взаимных фондов скоро наступит конец.

В этот непростой период появляются первые фонды денежного рынка. До их появления практически вся отрасль коллективных инвестиций состояла из фондов акций. Одной из предпосылок создания таких фондов было то, что население США по своим сбережениям получало 4,5– 4,75 % годовых, в то время как заемщикам приходилось платить по своим долгам свыше 10 процентов [5]. Банки оказывались в весьма выгодном положении. Неудивительно, что у многих инвесторов возникла идея создать фонд, который будет инвестировать средства в краткосрочные кредитные инструменты, зарабатывая на процентах по долговым обязательствам. Благодаря успеху данных фондов, подкрепленному рекламой и СМИ, активы фондов начали расти в ускоренном темпе. С менее чем 2 млрд.\$ в 1974 году они преодолели отметку в 1 трлн. \$ в 1997 году, а спустя 10 лет активы увеличились втрое.

В свое время фонды денежного рынка оказали большое влияние на отрасль инвестиционных фондов. Они привлекли миллионы американцев к инвестированию через взаимные фонды. Когда ситуация на фондовом рынке стабилизировалась, часть инвесторов перевели свои средства в фонды акций и облигаций.

Рынок коллективных инвестиций постепенно эволюционировал, и многие инвесторы обсуждали идею инвестирования не в какие-то определенные сегменты экономики, а в рынок в целом. Это могло бы снизить риски, при этом имея возможность извлекать более высокую прибыль.

Использованные источники:

1. Пенюгалова А.В., Аипов А.Н. Зарубежный и российский опыт функционирования паевых инвестиционных фондов. // Финансы и кредит. 2010. № 20.
2. Эртель А.Г. Зарубежный опыт функционирования инвестиционных фондов и его влияния на действующее в России законодательство // Современная научная мысль. 2014. № 2.
3. Fink, Matthew P. The rise of mutual funds : an insider's view. Oxford University Press, 2008г.
4. Великая депрессия в США. URL: <http://www.webeconomy.ru/index.php?page=cat&newsid=932&type=news>.
5. Индекс S&P. URL: <http://finance.yahoo.com/echarts?s=%5EGSPC+Interactive#symbol=%5Egspc;range=19500103,19791227;d>.

Пастушок Е.В.

студент

НИУ ВШЭ

Россия, г. Пермь

КУЛЬТУРА ДЕТСКОЙ И ПОДРОСТКОВОЙ ЗАНЯТОСТИ

Аннотация: Рассмотрены исторические аспекты использования детского труда и современные тенденции, приведены результаты социологических исследований и опросов. Рассмотрены аспекты восприятия обществом детского труда, какие мотивы движут детьми и подростками при устройстве на работу. Сделаны предположения о возможностях дальнейшего развития ситуации.

Ключевые слова: детский труд, подростковый труд, подростковая занятость, независимость от родителей.

Феномен детского труда существует уже не одно тысячелетие, для того чтобы разобраться в явлениях, характерных для сегодняшнего времени, следует знать, с чего начиналось использование детского труда в историческом контексте и далее оценить текущее положение дел по данному вопросу.

Наибольшую популярность детский труд приобретает в эпоху раннего развития капитализма в Европе. В это время увеличивается плотность городского населения вследствие огораживания крестьян, и, таким образом, повышается предложение труда. Вместе с тем падает общий уровень дохода крестьян, поэтому они вынуждены отправлять своих детей зарабатывать дополнительные денежные средства в поддержку семьи. В эпоху

промышленного переворота популярность детского труда определялась также низкой оплатой и тем, что ребенок более исполнительен, не умеет за себя постоять, не устраивает забастовок, не требует повышения заработной платы [5]. Также законодательные акты данного исторического периода (эпоха промышленного переворота), вводя различные возрастные ограничения и ограничения на тяжелый труд, в целом, не пытаются полностью запретить использование детского труда [1].

В своей книге «Назначая цену бесценному ребенку» [12] В. Зелизер, рассматривая период 1870 – 1930 гг, говорит о том, что в данный период времени дети перестают рассматриваться как рабочая сила, их стремятся убрать с рынка труда. Остаются только крайние формы его проявления – на самом дне (детская проституция), в отсталых районах или, наоборот, в элитных слоях (дети-актеры, дети-модели). Основную часть своего времени дети проводят в семьях и школах, становятся объектом повседневных дисциплинарных практик. К тому же удлиняется период обучения.

Социальные и экономические перемены в жизни современного общества стимулируют рост детской занятости в стране. По разным причинам (ухудшение материального положения, увеличение малообеспеченных семей [2]) дети вынуждены обеспечивать себя самостоятельно или же помогать своей семье. На рынке труда дети по-прежнему самая дешевая и незащищенная рабочая сила [1]. В современном мире подавляющее большинство стран считают детский труд одной из форм эксплуатации, и признает его незаконным. Конвенция о правах ребенка гарантирует «...защиту от экономической эксплуатации и от выполнения любой работы, которая может представлять опасность для его здоровья или служить препятствием в получении им образования, либо наносить ущерб его здоровью и физическому, умственному, духовному, моральному и социальному развитию» [4]. Однако в странах третьего мира детский труд проявляется в самых жестких формах, когда дети не могут получить начальное образование и впоследствии развить свои навыки.

По данным Международной Организации Труда (МОТ), призванной защищать права человека на работе, поощрять подходящие возможности трудоустройства и увеличивать социальную защищенность, численность детей в возрасте 5-17 лет, занятых в опасных видах деятельности, общее количество работающих детей сократилось на одну треть в 2012 по сравнению с 2000 [11]. Но в большинстве проводимых исследований и программ по сокращению использования детского труда МОТ ориентируется именно на опасные для здоровья, психического и умственного развития виды деятельности, так называемые *hazardous works*.

В данной работе наибольший интерес направлен на рассмотрение детского труда в контексте повседневной деятельности детей, какие цели преследуют дети, какие мотивы заставляют их работать.

Трудоустройство детей и подростков с одной стороны актуально для семей, где экономические изменения не прошли стороной, с другой стороны, трансформация ценностей приводит к тому, что дети, чтобы удовлетворить свои потребности (чаще всего потребности не первой необходимости), идут работать. Оплачиваемая занятость становится средством повышения престижа и материальной состоятельности среди молодого поколения, когда ребенок может позволить себе самостоятельно купить дорогостоящий гаджет или накопить на туристическую поездку, так называемое демонстративное потребление [1].

Как же общество воспринимает детский заработок? В первую очередь как относятся к детскому труду родители? Согласно опросу, проведенному Фондом «Общественное мнение» [10] родители не против, чтобы их ребенок работал, но только во время, свободное от учебного процесса, то есть летом. Но лишь у немногих родителей дети имеют опыт работы, в основном это озеленение территорий, покраска – помощь родителям. На вопрос «В чем заключается работа вашего ребенка?» респонденты давали следующие ответы: «пионервожатый», «продавала мороженое», «съемки фильма», «возится с детьми соседей за плату», «в библиотеке помогала с книгами» и так далее. Как считает половина опрошенных, немногие подростки сегодня стремятся подработать, столько же считают, что у детей для этого мало возможностей. При этом большинство опрошенных признают пользу подработки для ребенка. При ответе на этот вопрос респонденты давали следующие комментарии: «дети должны быть заняты, иначе они занимаются не тем, чем надо», «они будут знать, как зарабатывать деньги, не будут тратить бездумно», «пусть уже с детства готовятся к будущей взрослой жизни», «во многих семьях не хватает денег», «я сам с детства, с 14 лет работаю».

Касательно подработки среди студентов, где также присутствуют несовершеннолетние, предложение запретить подработку нашло одобрение только у 8% опрошенных. Более негативно к вопросу запрета настроены сами подрабатывающие [9].

Большинство работающих детей в неформальном секторе – дети мигрантов, что обусловлено сложностями в поиске работы родителями. Касательно тендерного состава, работающих мальчиков вдвое больше, чем девочек [1].

К мотивам начала рабочей деятельности среди детей относятся следующие:

- основной мотив: стремление материально помочь своей семье;
- мотив самовыражения: стремление заработать средства для престижного потребления и повышения статуса;
- стремление к независимости от родителей [8];
- стремление попробовать себя в новом деле;
- забота о дальнейшем трудоустройстве;

- желание занять свободное время;
- стремление «не отстать» от друзей [7].

Также мотивы могут подразделяться в зависимости от среды, в которой проживают подростки. Так, в сельской местности доминирующий мотив – это помощь семье. В городской среде преобладает желание зарабатывать с целью приобретения атрибутов, распространенных среди сверстников. Еще важно отметить, что отношение к подработке также зависит от места проживания: в городе к работе отношение более негативное, родители заинтересованы в образовании детей, в сельской местности – наоборот [1].

Детский труд присутствует практически во всех сферах деятельности в явном или неявном виде: в городской неформальной экономике, в сельском хозяйстве, мелкой торговле на местных рынках, в домашних хозяйствах [6]. Однако важно выделить те сферы деятельности, которые, по мнению подростков, являются престижными или наоборот унижительными, постыдными. Так, например, промоутер, консультант в магазине, работник места общественного питания, уборщица, кондуктор в общественном транспорте, дворник, грузчик являются «неблагодарными» видами занятости [8].

Касательно траты заработанных средств, как уже оговаривалось выше, выделяют два направления: помощь семье и удовлетворение собственных, включая престижное потребление, потребностей. Подростки, согласно опросу, проведенному в [8], тратят заработанные средства на интернет, одежду, обувь, проездные билеты, абонементы в фитнес-зал, встречи с друзьями, продукты питания, крупные покупки (фотоаппарат, мобильный телефон, туристические поездки) и т.п.

Важно подчеркнуть, что неопределенность в отношении к труду подростков обусловлена как низким уровнем дохода семьи, в которой растет ребенок, так и во многом несовершенным законодательством. Нет четко установленных норм, регулирующих трудовые отношения между работодателем и ребенком, они ограничиваются только указанием возрастной категории, а должным ли образом происходит соблюдение закона – не отслеживается государством. Дети – самые незащищенные и уязвимые создания, их права нужно отстаивать в первую очередь.

Возможно, нужно создавать и разрабатывать программы по занятости подростков, кто действительно в этом нуждается, предлагать такую работу, которая будет посильна для подростка и сможет гарантировать получение заработка.

Таким образом, из проведенного анализа можно сделать следующие выводы: на мировом уровне идет активная борьба за снижение детской занятости в опасных видах деятельности, наносящих вред еще несформированной детской психике и детскому развитию. Согласно опросу Фонда «Общественное мнение» большинство родителей не против занятости

своих детей, при условии, что это не будет мешать учебной деятельности. Отношение к труду несовершеннолетних неоднозначно и зависит во многом от той среды, где проживают дети. Если это сельская местность, то работа поощряется взрослым поколением, если городская, то родители более заинтересованы в образовании своих детей. Городской ритм жизни диктует свои правила: дети, стремясь преуспеть за своими сверстниками, готовы идти работать, чтобы иметь возможность демонстративного потребления: различные гаджеты, поездки, путешествия, кафе и тому подобное. Родители не могут в полной мере удовлетворить каждый день растущие потребности своих чад и поощряют стремление подростков самостоятельно уметь обеспечить себя.

Проблема детского труда на сегодняшний момент имеет большую актуальность, так как в мире еще остаются места, где детский труд преобладает не на добровольной основе, а по принуждению. В некоторых исключительных случаях законодательство не в силах предотвратить эту проблему или вообще отсутствует. Основными очагами, где продолжает использоваться детский труд, являются Азия, Африка и Латинская Америка.

Использованные источники:

1. Антонова, Е. П. (2006) «Детский труд в контексте социальных трансформаций». Диссертация.
2. Ерофеева, М. А. (2005) «Детский труд как форма насилия». Журнал Современные наукоемкие технологии. Издательский дом «Академия естествознания», Пенза. № 1, стр. 80 – 82.
3. Зарипов, Р. Н. (2012) «Детский труд: две стороны одной медали». Журнал Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. Издательство: ООО «Центр развития научного сотрудничества», Новосибирск. № 2 (1), стр. 176 – 181.
4. Лебединская, В. П. (2013) «Детский труд сегодня: теория и практика». Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки, № 6, стр. 143- 146.
5. Пастушок, Е. В. (2013) «Использование детского труда на ранних этапах развития капитализма в Европе». Реферат.
6. Рахманалиева, А. А. (2013) «Использование детского труда в экономической деятельности как одна из проблем современности». Вестник Кыргызско-Российского Славянского университета. № 2, стр. 148 – 151.
7. Харченко, В. С. (2013) «Совмещение работы и учебы в ВУЗе: новые практики или новые смыслы». Вопросы образования, № 3, стр. 92 – 103
8. Чашухин, А. В., Гаврилова, А. С. (2013) «Независимость от родителей? Трудовые практики в жизненном мире студента». Сборник научных трудов «Современные проблемы, тенденции и перспективы социально-экономического развития», стр. 131 – 135.

9. Marking progress against child labour - Global estimates and trends 2000-2012. International Labour Office, International Programme on the Elimination of Child Labour (IPEC) - Geneva: ILO, 2013.
10. Zelizer V. Pricing the Priceless Child. The Changing Social Value of Children. New York: Basic Books, 1985.
11. Фонд Общественного мнения «О дополнительных заработках» от 5 декабря 2012 года. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://fom.ru/Rabota-i-dom/10717>
12. Фонд Общественного мнения «Работа в каникулы» от 18 июня 2013 года. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://fom.ru/Rabota-i-dom/10959>

*Патутина Н.А., к.п.н.
доцент*

*кафедра социально-культурного сервиса и туризма
Московский психолого-социальный университет
Россия, г. Москва*

ИННОВАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ОБЩЕСТВЕННЫМИ ОТНОШЕНИЯМИ В ТУРИЗМЕ

Статья подготовлена при финансовой поддержке автора Российским государственным научным фондом, проект № 13-06-00138а

Ключевые слова: инновации; управление общественными отношениями; сфера туризма; субъекты формирования имиджа

Аннотация: в статье рассматриваются современные инструменты управления общественными отношениями субъектов туристской сферы. Рассматриваемые приемы обладают определенной новизной для отрасли и позволяют акцентировать внимание целевой аудитории на наиболее привлекательные характеристики имиджа

Важным инструментом продвижения услуг в сфере туризма является управление общественными отношениями (PR). Эта функция менеджмента направлена на установление и поддержание гармоничных отношений с разнообразными группами общественности, на реализацию программы действий для возникновения общественного понимания и принятия. Действия по управлению общественным мнением направлены на формирование положительного имиджа субъекта. При этом субъектами формирования имиджа в сфере туризма могут выступать туристские компании, территориальные образования, организации, участвующие в создании турпродукта и другие участники отношений, возникающих на туристском рынке.

Независимо от носителя, имидж обладает рядом сущностных характеристик. Имидж представляет собой целостное образование, отображающее характеристики носителя имиджа с помощью системы символов. Важно учитывать, что имидж предоставляет как истинную так и ложную информацию об отражаемом объекте. Имидж - это

индивидуализированное представление отображаемого субъекта, которое дополняется стереотипностью применяемых символов. Имидж обладает гибкостью, должен соответствовать ситуации и вместе с этим представляет собой достаточно стабильное образование. Одной из особенностей имиджа является его зависимость от социальных стереотипов. Важная черта имиджа состоит в том, что он способен влиять на поведение воспринимающих его людей. При формировании имиджа следует помнить, что он имеет символическую природу, выражая сущность субъекта посредством культурных символов. [1;3]

Эти характеристики имиджа являются универсальными, то есть присущи имиджу субъектов разных уровней (личности, организации, обществу, явлению и т.п.). Исходя из этого, в наиболее общем понимании имидж может быть рассмотрен как мнение о носителе имиджа, сложившееся у общественности (как внешней, так и внутренней) на основе сформированного в общественном сознании образа субъекта.

Процесс формирования имиджа может быть как стихийным, так и целенаправленным. В рыночных условиях этот процесс должен быть управляемым. Управление имиджем предполагает целенаправленные действия по формированию желаемого образа субъекта в глазах определенных групп общественности. Такая деятельность включает в себя определение целей, содержания и разработку технологических процедур в соответствии с особенностями и ожиданиями той целевой аудитории, на которую направлены действия. Конечной целью создания имиджа является формирование положительного мнения у целевой аудитории, характеризующегося оценкой субъекта имиджа как обладающего хорошими качествами, достоинствами с точки зрения определенной группы общественности.

В современных условиях положительный имидж является важным маркетинговым инструментом, позволяющим его носителю ей получить ряд преимуществ. Так, позитивный имидж позволяет достичь устойчивого положения в конкурентной среде за счет повышения узнаваемости в сравнении с другими представителями общности; способствует укреплению доверия со стороны целевых аудиторий; повышает популярность и желательность товаров и услуг для основных потребителей; направлен на укрепление и развитие организационной культуры, корпоративной идентичности (для компаний). [9]

Таким образом, целью создания имиджа является формирование положительного мнения о носителе имиджа в глазах разных групп общественности для того, чтобы в последствии у аудитории имиджа возникли ожидаемые действия в отношении субъекта, способствующие повышению ее конкурентоспособности.

Содержание имиджа субъектов туристской сферы составляет разнообразная информация, формирующая целостный образ носителя

имиджа в сознании общественности. Элементы содержания отражают структуру имиджа. В структуре имиджа выделяют ряд компонентов. Представления людей относительно уникальных характеристик, которыми, по их мнению, обладает туристский продукт отражают имидж товара. Представления о стиле жизни, общественном статусе, психологических характеристиках потребителей туристского продукта носителя имиджа лежат в основе такого элемента, как имидж потребителей товара. Совокупные характеристики, присущие туристской компании в глазах внутренней общественности - это внутренний имидж компании. Также выделяют имидж руководителей, имидж персонала, на который влияет компетентность, культура и другие характеристики сотрудников. Визуальный имидж формируется благодаря воздействию корпоративного стиля, который отражается в дизайне помещений, внешнем облике персонала, в элементах интерьера. [6; 9] Названные элементы имиджа являются наиболее значимыми для деятельности субъектов туристской деятельности в связи со спецификой производимого продукта.

Управление имиджем субъекта деловых отношений включает ряд этапов [4; 5]. Начальным этапом является выделение целевых групп общественности и выявление ожидаемого с их стороны образа субъекта. Общественность представлена совокупностью целевых групп, на которые направлена имиджевая информация. Общественность в отношении субъекта туристской деятельности представлена партнерами, клиентами (потребители), конкурентами, средства массовой информации, государственные структуры, органы местной власти, местная общественность. Внутренняя общественность представлена персоналом (и его семьей), акционерами, руководством. Каждая из групп общественности имеет особые характеристики, что определяет специфику восприятия компании. Исходя из этого, имидж формируется по-разному для различных групп общественности, поскольку желаемое поведение этих групп в отношении предприятия может различаться.

Следующим этапом формирования имиджа является оценка состояния имиджа в каждой из целевых групп общественности. Далее необходимо сформировать набор наиболее существенных имиджеобразующих факторов для каждой целевой группы общественности. Это происходит в процессе ранжирования требуемых характеристик в зависимости от их важности, выявления между ними взаимосвязи. Субъект имеет несколько наборов имиджевых характеристик, для каждой группы общественности — свой. При этом они не должны противоречить друг другу, т.к. в совокупности призваны отражать целостный образ компании.

Четвертым этапом является разработка желаемого образа предприятия (с точки зрения стратегических целей) для каждой целевой группы общественности. Пятый этап - сопоставление этого образа с реальными характеристиками компании. Важной особенностью имиджа, позволяющей

компании достигать долгосрочных целей, является его реальность.

На шестом этапе происходит разработка и реализация плана мероприятий по формированию позитивного имиджа предприятия в сознании целевых групп. В ходе этого этапа необходимо определить способы выражения требуемых характеристик и каналы доведения их до целевых групп. Основными каналами выступают средства массовой информации, специальные мероприятия, личные каналы.

Седьмой этап формирования имиджа - контроль достигаемых результатов и коррекция (при необходимости) программы.

Управление имиджем в сфере туризма предполагает использование инструментов формирования общественного мнения (PR- инструменты). Такие инструменты позволяют решить ряд задач:

- 1) сформировать у потребителей позитивное мнение в отношении компании или производимой услуги;
- 2) в случае отсутствия общественного мнения сформировать его;
- 3) формирование и поддержание отношений благосклонности к компании и ее услугам.

Для достижения этих целей субъекты отношений в сфере туризма используют разнообразные приемы, которые стали традиционными. Наиболее используемым инструментом PR, который применяется для решения задач установления отношений с общественностью и управление ими, является взаимодействие со средствами массовой информации. Достоинством публикаций в газетах и журналах является их приемлемая стоимость (в сравнении с другими формами взаимодействия со СМИ) и эффективность в плане информирования целевых аудиторий о себе и своей деятельности.

Традиционно используется несколько типов PR-текстов для публикаций в СМИ. В практике деятельности современных компаний используется ряд таких инструментов. Пресс – релизы содержат сообщение о предстоящих или завершившихся мероприятиях или событиях. Занимательные статьи содержат информацию, вызывающую живой интерес у читателей и описывают эмоционально, возможно, с юмором, события, связанные с деятельностью субъекта PR, с использованием продукции (или услуг), что делает публикацию привлекательной для целевой аудитории. Обзорные статьи создаются для профессиональных профильных изданий с целью анализа рынка, определения позиции компании среди конкурентов, для акцентирования внимания на особенностях деятельности компании, или ее продукции, по сравнению с аналогичными показателями конкурентов. Имиджевые статьи, к которым относятся биографии, истории компаний – этот вид публикации, направленный на создание или поддержание положительного имиджа либо организации, либо лица (например, руководителя компании). Такие публикации зачастую содержат факты, не подвергающиеся сомнению, как правило, текст могут сопровождать

фотографии, придавая ему более достоверный характер. Авторские статьи, представленные за подписью первого лица компании, формируют имидж руководителя как эксперта в определенной области (чаще всего – в профессиональной). [2]

С целью выявления специфики PR-текстов, используемых компаниями сферы туризма во взаимодействии со СМИ, был проведен анализ выпусков (номеров) таких журналов, как «Праздник», «Культура и время», «Мир выставок», «Антураж», «Дом культуры». Для анализа были выбраны публикации, которые по характеру и направленности можно отнести к PR-текстам и имеющие узнаваемый субъект формирования имиджа. В результате было отобрано 272 публикаций, отвечающих названным требованиям. Анализ показал, что среди выбранных материалов 97 публикаций (35,7 %) имеют форму пресс-релиза, 95 публикаций (34,9 %) – форму занимательной статьи, 54 публикации (19,8 %) представлены в форме интервью, а 26 имеют формат биографии, что составляет 9,6 %. Как видим – наиболее используемой формой представления PR-информации в прессе о деятельности компаний туристической сферы выступает пресс-релиз, что связано во многом с большей простотой представления информации в таком формате по сравнению с подготовкой материалов другой формы. Преобладание так же формата занимательной статьи в анализируемых материалах можно отнести к специфике компаний – сфера туризма позволяет создавать информационные материалы, заинтересовывающие читателей сюжетом, разнообразием ситуаций, яркостью описаний, что делает публикацию интересной и привлекательной.

Среди PR-инструментов, активно используемых в работе современных компаний, работающих в сфере туризма, важное место занимает организация рекламных поездок. Поездки такого рода организуются для клиентов и для сотрудников туристских агентств. Первый тип рекламных поездок ориентирован на участие клиентов в определенных акциях, которые направлены на стимулирование потребителей, например, в лотереях, конкурсах, и в качестве вознаграждения предлагается дешёвое или бесплатное путешествие. Целью такой акции является создание хорошего впечатления у клиента как о туристской дестинации, так и о туристской компании. Другой тип рекламных поездок организуется для сотрудников туристских агентств и также предполагает почти бесплатную туристическую поездку. Целью такого рода поездки является ознакомление потенциальных агентов с возможностями отдыха и налаживание деловых связей. [7; 10]

Инновационным форматом позиционирования субъекта сферы туризма в медиапространстве является использование возможностей социальных сетей для распространения информации о своей деятельности и организации взаимодействия с целевыми аудиториями. Управление имиджем в социальных сетях актуально для современной компании,

работающей в сфере туризма в связи с увеличением популярности среди разнообразных целевых аудиторий туристических компаний социальных сетей интернет-среды.

Управление общественным мнением туристической компании средствами коммуникаций в социальных сетях предполагает сбор и анализ информации об особенностях поведения в интернете целевой аудитории и конкурентов, создание стратегической идеи позиционирования компании в соцсети. Особенностью интернет-коммуникаций с целью управления имиджем является инициирование и управление дискуссией с целевой аудиторией для формирования позитивного мнения и нейтрализации негативного. Размещение информации, относящейся к разным аспектам деятельности компании, которое называется в этой технологии посевом PR-материалов, должно осуществляться на всех интернет-площадках, где присутствует целевая аудитория. Спецификой материалов, размещаемых в соцсетях, является то, что информация представлена не в формате прямой рекламы, а имеет форму личного мнения о компании или ее услугах, совета или рекомендации воспользоваться услугами компании, которые исходят от «обычного пользователя», от «звезды» или представлены от имени известного блогера. Для управления информацией в соцсетях необходим мониторинг отношения целевой аудитории к компании или ее услугам.¹¹

Особую роль в формировании имиджа субъектов сферы туризма играют специальные мероприятия, выступающие одним из инструментов управления общественным мнением, позволяющим привлечь внимание к новому продукту или уже имеющемуся набору услуг компании. Специальные события, которые используются для решения задач PR в сфере туризма по своим форматам зачастую схожи с мероприятиями, которые используются и в других сферах бизнеса. К традиционным мероприятиям PR-характера относятся выставки, презентации, ярмарки, круглые столы, пресс-конференции. Специальные мероприятия позволяют туристским компаниям, их партнерам и территориальным образованиям представить турпродукт, обменяться опытом работы с коллегами, найти новых партнеров. Для сферы туризма наиболее актуальными являются мероприятия, для которых характерны неординарность идеи, красочность, интерактивность.

К такого рода мероприятиям, направленным на формирование имиджа в субъекта туристской деятельности и удовлетворяющим современным требованиям к PR-инструментам относится флешмоб («FlashMob»), который можно считать инновационным средством управления общественным мнением. Флешмоб («FlashMob») в переводе с английского означает «моментальная толпа». В ходе акции, проводимой в общественном месте, группа людей совершает необычные и абсурдные, с точки зрения сторонних

¹¹ <http://smm.ingate.ru/services/upravlenie-reputaciej/>

наблюдателей, действия, что составляет суть мероприятия. Важную роль при этом играет креативность идеи. Чем акция более необычная и яркая, тем больше она вызывает интерес и лучше запоминается. Названная особенность является основной характеристикой флешмоба как инструмента PR, дающего позитивный эмоциональный заряд, привлекающего внимание и создающего доброжелательное отношение к продвигаемому товару или бренду¹².

Как инструмент PR флешмоб начал применяться относительно недавно. Проведение первого мероприятия датируется началом двадцать первого века – в июне 2003 года в США был организован первый флешмоб. Интерес к подобного рода мероприятиям проявился в разных странах, что привело к популяризации флешмоба.¹³ В сфере туризма флешмоб как инструмент формирования имиджа субъекта в последнее время приобретает популярность, но пока эта форма организации взаимодействия с целевыми аудиториями используется недостаточно активно, возможно, в связи со слабой разработанностью технологии организации такой PR-акции.

Вместе с этим существует практика успешного применения флешмоба в деятельности туристских компаний и в формировании имиджа туристских дестинаций. Так, компания TEZ TOUR (литовское подразделение) в Международный день туризма организовала флешмоб в главном зале вылета международного аэропорта Вильнюса. Мероприятие было организовано в 13-00, в то время, когда в зале аэропорта было большое количество пассажиров. Акция состояла в том, что группа людей в форме работников авиакомпании начала исполнять танцевальную композицию в зале аэропорта. Постепенно к танцующим стали присоединяться другие люди, похожие на обычных пассажиров. Акция закончилась так же внезапно, как и началась, заняв всего несколько минут. В целом в мероприятии приняло участие более 100 танцоров. Для пассажиров, находящихся в этот момент в аэропорту такое неожиданное действо оказалось очень привлекательным и вызвало у них положительные эмоции¹⁴.

Похожее мероприятие устроила китайская авиакомпания «China Eastern Yunnan Airlines». В аэровокзале Международного аэропорта «Чаншуй» в городе Куньмин сто двадцать членов основного экипажа исполнили танец, который включал в себя много хлопаний руками, своеобразных аплодисментов. Акция была посвящена наступающей весне, посвятив аплодисменты началу нового туристического сезона 2014 года. Танцевальный флешмоб привел в восторг присутствующих, так как зрелище было красивым и стильным.¹⁵ Это мероприятие послужило способом

¹² <http://www.ip-promotion.ru/doc/40>

¹³ История флешмоба. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://econet.ua/articles/288-istoriya-fleshmoba>

¹⁴ <http://tourdom.tv/sobytie/fleshmob-v-chest-mezhdunarodnogo-dnya-turizma/>

¹⁵ Флешмоб в китайском аэропорту. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://myflashmob.ru/new234>

повышения известности, как авиакомпании, так и аэропорта, и в Китае и в других странах.

Флешмоб в туристской сфере применяется в практике формирования благоприятного имиджа туристских дестинаций. Примером такой акции является флешмоб «Живая стена», который прошел в рамках торжественной церемонии вскрытия и закладки капсул «Послание смолян потомкам» и завершил празднование 1150-летия города Смоленска в 2013 году. Целью мероприятия стало повышение узнаваемости Смоленска как туристического объекта и популяризация Смоленской крепостной стены как одной из главных достопримечательностей города. Опираясь на исторические источники, организаторы акции (туркомпания «Смоленск Трэвел, туристско-информационный портал VisitSmolensk.ru,, Администрация Смоленской области) проложили путь капсулы с посланием потомкам не только вдоль сохранившихся участков крепостной стены, но и по тем местам, где когда-то стояли стены. Особенностью мероприятия стало то, что каждый участник флешмоба, заполняя анкету при регистрации на сайте, мог написать небольшое послание потомкам в 2063 год. Имиджеформирующая функция мероприятия начала реализовываться уже на этапе его подготовки: информация о «Живой стене» стала известна во многих регионах России и для участия в акции прибыли добровольцы из других городов России. В результате в назначенное время за 20 минут по траектории Смоленской крепостной стены было выстроено «живое» кольцо более чем из 6000 людей, которые передавали капсулу с обращением к потомкам из рук в руки. Для Смоленска это была первая акция такого масштаба. По мнению организаторов, флешмоб позволил жителям города почувствовать гордость за культурное наследие родного края, а туристам эта акция дала возможность узнать об уникальных объектах, которые ставят Смоленск в один ряд с другими древними городами России.¹⁶

Как видим, инновации в использовании специальных мероприятий при организации PR-деятельности субъектов сферы туризма характеризуются, прежде всего, креативностью идеи, неординарностью организации, а так же интерактивностью, направленной на вовлечение представителей целевой аудитории в участие в спланированном действии.

В статье дана характеристика некоторые из инновационных инструментов PR, которые активно используются современными компаниями сферы туризма. арсенал таких инструментов расширяется и приобретает специфические черты в зависимости от направления деятельности и целей субъекта формирования имиджа. Следует отметить, что актуальной тенденцией PR-деятельности туристских компаний и дестинаций является использование интерактивных инструментов, направленных на активизацию взаимодействия с разнообразными группами

¹⁶Флешмоб состоялся. Спасибо всем за участие! [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://stena.visitsmolensk.ru/>

общественности, акцентирование внимания на использовании современных коммуникационных технологий в ходе управления общественными отношениями.

Использованные источники:

1. Деркач, А.А. Перелыгина, Е.Б. Социальная психология и акмеология: формирование имиджа. Монография /А.А. Деркач, Е.Б. Перелыгина. – М.: Издательство НОУ СГИ, 2006. – 479 с.
2. Иванова, К.А. Копирайтинг: секреты составления рекламных и PR-текстов /К.А. Иванова. – СПб.: Питер, 2010. – 173 с.
3. Панасюк, А. Ю. Формирование имиджа: стратегия, психотехнологии, психотехника /А.Ю. Панасюк. –М.: Омега-Л, 2009. – 265 с.
4. Патутина, Н.А. Направления формирования организационной культуры: создание имиджа компании и культивирование корпоративных ценностей // Управление корпоративной культурой. – 2011. - № 1 (09). – С. 10 – 23.
5. Связи с общественностью: Теория, практика, коммуникативные стратегии: Учеб. Пособие для студентов вузов / Под ред. В.М. Горохова, Т.Э. Гринберг. – М.: Аспект Пресс, 2013. – 198 с.
6. Патутина, Н.А. Управление визуальным имиджем предприятия социально-культурного сервиса и туризма //Интернет-журнал «Наукознание» [Электронный ресурс]. – 2012. – №2 - Режим доступа: <http://naukoznanie.ru/PDF/01nz212.pdf>
7. Рутковская, Т. Специфика PR в сфере VIP-туризма. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.pr-club.com/pr_lib/pr_raboty#204;
8. Синяева, И.М. Паблик рилейшнз в коммерческой деятельности: учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим специальностям /И.М. Синяева. – М.ЮНИТИ, 2003. – 413 с.
9. Степанова, Е. PR в туризме. – [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.pr-club.com/pr_lib/pr_raboty/earlier/turizm.shtml
10. Патутина, Н.А. Культивирование корпоративных ценностей в процессе формирования организационной культуры // Интернет-журнал «Науковедение» [Электронный ресурс]. – 2012. - № 3. - Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/sbornik12/12-8.pdf>

*Пахруев Д.У.
студент 2курса 10 гр.
«Бухучет и аудит»
Алиева З.Б., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Финансы и кредит»
ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный
институт народного хозяйства»
Россия, г. Махачкала*

БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА РД

История становления банковской системы в Дагестане связана с развитием виноделия, переработки рыбы, ковроткачества и других народных промыслов. Ее появление относится ко второй половине XVIII века: в 1750 году было образовано Казначейство воеводской канцелярии в Кизляре Астраханской губернии, а в 1785-ом — Кизлярское уездное казначейство в Кизляре Кавказской губернии. В дальнейшем открывались казначейства от Бакинской и Ставропольской казенных палат в городах Темир-Хан-Шуре, Порт-Петровске, Дербенте и Кизляре, где также функционировали три сберегательные кассы.

По мере развития товарно-денежных отношений и возникновения необходимости в организации государственной кредитной помощи крестьянам и ремесленникам, в 1904 году создали специальное Управление по делам мелкого кредита, а 25 мая 1906 года в Темир-Хан-Шуре был образован Дагестанский областной комитет по делам мелкого кредита. К 1913 году в комитет входило 12 кредитных товариществ с суммой основного капитала 21915 рублей.

В Дагестане также функционировали такие кредитные учреждения, как:

Агентство Бакинского купеческого банка в Порт-Петровске (1915г.);

Петровское общество взаимного кредита в Порт-Петровске (1912—1920 гг.);

Петровское отделение Русско-азиатского банка в Порт-Петровске (1910—1920 гг.);

Дербентский городской общественный банк (1903—1920 гг.).

Результатом экономической реформы 90-х годов XX века в банковской сфере стало образование в Дагестане двухуровневой банковской системы: Национальный банк Республики Дагестан Центрального банка Российской Федерации с расчетно-кассовыми центрами в городах и районах и более 100 коммерческих банков.

На сегодняшний день функционируют 23 расчетно-кассовых центра, в том числе 4 — в городах и 19 — в сельских районных центрах, и 33 региональных кредитных организаций, из которых 3 — в районах, 24 — в Махачкале и 5 — в других городах Дагестана. На начало 2006 года

количество действующих региональных кредитных организаций в Дагестане достигало 36 единиц, но за два года их стало на 3 банка меньше. Количество филиалов региональных кредитных организаций также сокращается (на начало 2006 года — 63 единицы), но растет их количество от других регионов (в 2006 году — 12).

Банковская система — одна из важнейших и неотъемлемых структур рыночной экономики любого государства или региона. При этом банки, проводя денежные расчеты, кредитуют хозяйства, выступая посредниками в перераспределении капиталов, существенно повышают общую эффективность производства. Развитие банков и производственной сферы всегда шло параллельно и тесно переплеталось. В Дагестане рост объема промышленного производства за пять месяцев 2008 года составил 22,1%, а объем задолженности по выданным юридическим лицам кредитам за первый квартал вырос более чем на 780 млн руб. (Таблица №2) — с 5 603,9 млн руб. до 6 386,2 млн руб.

Следует отметить, что лидирующее место среди кредитуемых видов экономической деятельности занимают обрабатывающие производства (31,8%) и торговля с ремонтными услугами (16,2%). Свидетельством неразвитости региональных банков является их довольно низкая доля в выданных кредитах (26,2% на 01.01.2008 г.).

Филиалы кредитных организаций других регионов, расположенных в республике, наращивают свое присутствие на рынке кредитов почти до 70%. Это является свидетельством (не единственным) неконкурентоспособности местных банков. Рассмотрим соотношение кредитных организаций по величине уставного капитал. Известно, что чем крупнее организация, тем ниже себестоимость ее конечного продукта, так как на единицу продукции (услуг) меньше приходится управленческих и организационных расходов. По данным таблицы, в Дагестане из 33 банков величина зарегистрированного уставного капитала только в пяти превышает 60 млн руб., а по России в целом большинство кредитных организаций — крупные. Следовательно, хотим мы этого или нет, рост влияния банков других регионов неизбежен, а если руководство Дагестана не предпримет мер по поддержке «своих» банкиров, то неизбежно и постепенное поглощение региональных банков столичными.

Финансовый кризис 1998 года сделал совершенно очевидным тот факт, что в России появилась необходимость не просто поддерживать, укреплять или совершенствовать существующую банковскую систему, но и создавать качественно другую банковскую систему, адекватную сложившимся реалиям и задачам восстановления экономического роста.

В 1998 году Банк России отозвал лицензии на осуществление банковских операций у 229 кредитных организаций. Наибольшее количество лицензий было отозвано у кредитных организаций, зарегистрированных в Москве (45) и в Республике Дагестан (11).

Участие государства (республики) в процедурах финансового оздоровления кредитных организаций наряду с собственниками является одним из важных условий успешного развития банковской системы. Однако необходимо отметить, что указанный механизм не используется или почти не используется.

Каким образом нужно помочь банковской системе республики?

Как известно, для искоренения каких-либо последствий нужно бороться с причинами их возникновения.

Развитие банковского сектора в Дагестане сдерживается внутренними и внешними обстоятельствами.

К внутренним относятся неразвитые системы управления и финансового контроля, низкий уровень бизнес-планирования, еще недостаточно высокий уровень менеджмента в некоторых банках, их ориентация на оказание сомнительных услуг (в том числе по легализации «грязных» денег).

К внешним негативным факторам можно отнести высокие риски кредитования в нашем регионе, отсутствие возможности для соблюдения залогового законодательства, ограниченные ресурсные возможности региональных банков в Дагестане, так как большинство из них имеет уставный капитал до 30 млн руб. (25 из 33), а также дефицит среднесрочных и долгосрочных пассивов, недостаточно высокий уровень доверия к банкам со стороны населения.

Базовым условием успешного развития банковского сектора является проведение руководством республики взвешенной и последовательной политики в этой сфере.

Целями этой политики в отношении банковского сектора должны быть:

- обеспечение системной стабильности и создание необходимых условий для развития рынка банковских услуг на базе здоровой конкуренции;

- стимулирование банковского обслуживания малого и среднего бизнеса, населения, развитие новых сегментов рынка банковских услуг, ориентированных на предоставление широкого спектра банковских продуктов конечному потребителю, прежде всего, розничного потребительского кредитования и ипотеки.

В целом обеспечение условий для развития банковского сектора может осуществляться по следующим основным направлениям:

- совершенствование законодательства и банковского надзора;
- развитие инфраструктуры банковского бизнеса;
- совершенствование налогообложения и государственных инвестиций.

Идет поиск оптимальных форм устройства кредитной системы и совершенных методов обслуживания клиентов. Создание устойчивой,

гибкой и эффективной банковской инфраструктуры — одна из важнейших задач экономической реформы в Дагестане.

Странность ситуации заключается в том, что мы с пеной у рта привлекаем (или только стараемся привлечь) даже «немцев» с их сомнительными «деревнями» вместе того, чтобы создавать условия для местных горцев с их деловым отношением к строительству надежных и гостеприимных саклей и целых аулов.

Недостаточно просто создать кредитные институты, с одной стороны, и декларативно заявлять о поддержке, с другой. Коренным образом должна измениться вся система отношений внутри банковского сектора, принципы взаимоотношений банков и их клиентов, необходимо изменить отношение чиновника к бизнесу, воспитать образованного и думающего банковского работника. На все это требуются не столько даже деньги, необходимо время.

*Пашина А. Р.
студент 4го курса
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
Омский филиал
Россия, г. Омск*

БУХГАЛТЕРСКИЙ УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ В ПРИНЯТИИ КРАТКОСРОЧНЫХ РЕШЕНИЙ. АНАЛИЗ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА

Разработка и осуществление эффективных управленческих решение — важнейшая предпосылка обеспечения конкурентоспособности продукции организации и самой организации на рынке, а также создания оптимальной структуры организации, осуществления обоснованной кадровой политики и рационализация других сторон деятельности организации. [5]

Положение о ключевой роли управленческих решений в системе управления организацией согласуется с определением управления, как совокупности системообразующих элементов, направленных на реализацию управленческих технологий, конечным результатом которых по мере исследования информации является процесс принятия управленческих решений. [3]

Разработка управленческих решений осуществляется по следующему алгоритму:

- Выявление круга проблем, которые необходимо решить;
- Постановка целей и задач, которые должны быть достигнуты в рамках решения выявленной проблемы;
- Выбор способа принятия решения в конкретной экономической ситуации и критериев эффективности полученных результатов;
- Разработка комплекса мер по достижению поставленной цели;

- Оценка по выбранному критерию комплексов мер, направленных на достижение цели, и выбор оптимального из них. [1]

Подготовка информации для принятия краткосрочных и долгосрочных управленческих решений базируется на методиках и технологиях управленческого учета, внедрение которых в практическую деятельность дает предприятию безусловные преимущества по сравнению с традиционным управлением.

Финансовая информация для принятия решения и контроля за уровнем затрат на предприятии может быть подготовлена на основе анализа безубыточности производства. Анализ безубыточности основан на исследовании зависимости изменений объемов произведенной продукции, расходов на её производство, объемов доходов от продаж и прибыли. Проведенный анализ поможет принять решение по установлению цены реализации продукции, регулированию объемов реализации продукции. [4]

В системе бухгалтерского учета для вычисления точки безубыточности применяются следующие методы:

- Математический (метод уравнения);

Выручка от продаж продукции (работ, услуг) – Совокупные переменные расходы – Постоянные расходы = Прибыль

Или

Цена единицы продукции * X – Переменные расходы на единицу продукции * X – Постоянные расходы = Прибыль

Где X – объем реализации в точке безубыточности, шт.

Затем в левой части уравнения за скобку выносятся объем реализации (X), а правая часть – прибыль – приравнивается к нулю:

$X * (\text{Цена единицы продукции} - \text{Переменные расходы на единицу продукции}) - \text{Совокупные расходы} = 0$

При этом в скобках образуется маржинальный доход на единицу продукции. Далее выводится конечная форма расчета точки равновесия:

$X = \text{Совокупные постоянные расходы} / \text{Маржинальный доход на единицу продукции}$

- Метод маржинального дохода (валовой прибыли);

Маржинальный доход на единицу продукции * Объем реализации(шт) = Совокупные постоянные расходы

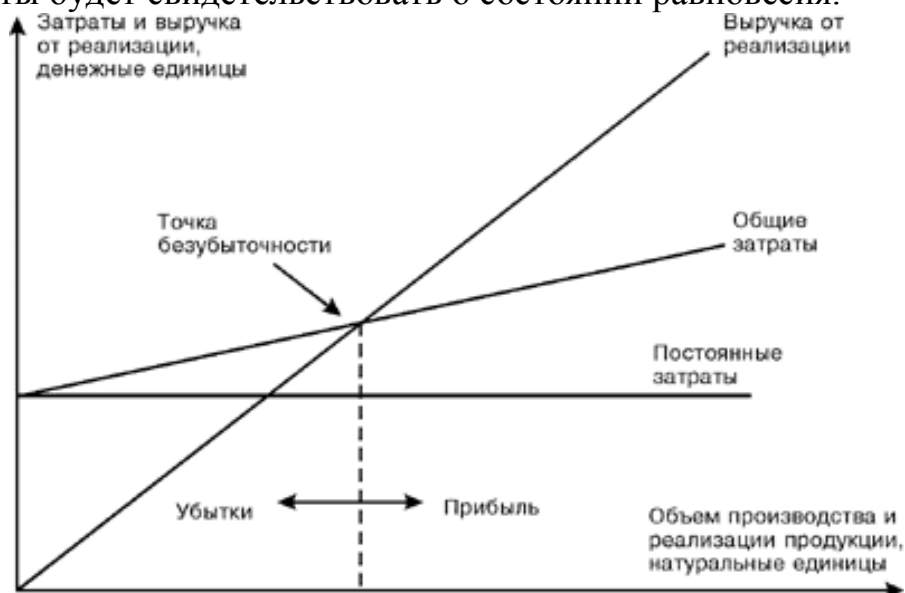
Или

Точка безубыточности = Совокупные постоянные расходы / Маржинальный доход на единицу продукции

- Графический метод.

График состоит из двух прямых – прямой, описывающей поведение совокупных затрат, и прямой, отражающей поведение выручки от продаж продукции. На оси абсцисс откладывается объем реализации, на оси ординат – затраты и доходы в денежной оценке. Точка пересечения прямой,

показывающей выручку от реализации и прямой, показывающей общие затраты будет свидетельствовать о состоянии равновесия.



Проблема определения точки безубыточности приобретает в современных условиях особое значение. Это важно для предприятия при формировании обоснованных цен на продукцию. Владея рассмотренными методами бухгалтер – аналитик имеет возможность моделировать различные комбинации объема реализации, издержек и прибыли, выбирая из них наиболее приемлемый, позволяющий предприятию не только покрыть свои издержки, но и создать условия для расширения производства. [2]

Использованные источники:

1. Бережной В.И., Крохичева Г.Е., Лесняк В.В. Бухгалтерский управленческий учет : Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2014. — 176 с.
2. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет. : учеб. для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / М. А. Вахрушина. — 8-е изд., испр. — М. : Издательство «Омега-Л», 2010. — 570 с.
3. Кальницкая, И.В. Максимочкина, О.В. Бухгалтерский управленческий учет : учеб. пособие / И. В. Кальницкая, О.В. Максимочкина – Омск : Изд-во ОмГТУ, 2013. – 248 с.
4. Кондраков Н.П, Иванова М.А Бухгалтерский управленческий учет : учеб. пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 352 с. – (Высшее образование: Бакалавриат)
5. Лысенко Д.В. Бухгалтерский управленческий учет : учеб. для высш. учеб. заведений / Д. В. Лысенко. - М. : ИНФРА - М, 2012. - 478 с.

*Перевозкина Ю.А.
студент 3 курса, гр.44236
специальность «Экономика»
Солодовникова У.Н., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Югорский Государственный Университет
Россия, г. Ханты-Мансийск*

СПЕЦИАЛЬНАЯ СИСТЕМА НАЛОГООБЛАЖЕНИЯ – ЕНВД

Аннотация. В статье рассмотрен один из специальных налоговых режимов для малого предпринимательства - единый налог на вмененный доход. А так же расчет налоговой нагрузки на субъекты малого бизнеса, используемых ЕНВД за 2010-2013 гг. по ХМАО-Югре. В заключение статьи даны выводы о важности данного налогообложения.

Ключевые слова. Система налогообложения, плательщиками ЕНВД, Федеральный закон, вмененный доход, налоговая ставка.

Система налогообложения в виде единого налога на вменённый доход (ЕНВД) – специальный налоговый режим который применяется малыми предприятиями, занимающимися определенными видами деятельности. При этом налог взимается с вменённого дохода – предполагаемого, а не фактического. То есть реальная выручка никак не влияет на сумму налога к уплате.

Эта система налогообложения, предусмотрена главой 26.3 «Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход» НК РФ. Она вводится в действие нормативными актами муниципальных районов, городских округов, законами городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга т.е. они могут решать вводить данную систему налогообложения или нет.

Плательщиками ЕНВД считаются индивидуальные предприниматели и организации, осуществляющие те виды деятельности, которые подпадают под ЕНВД. Общий перечень и описание соответствующих видов деятельности содержатся в статье 346.26 НК РФ таких как , оказание бытовых услуг, розничная торговля, перевозка пассажиров и грузов и др. конкретные виды деятельности, в отношении которых в том или ином регионе применяется данный спецрежим, обозначают местные власти.

С 2013 года переход на режим ЕНВД стал добровольным. Организации и предприниматели могут перейти на данный специальный режим ,если на их территории такой режим установлен при соблюдении некоторых установленных ограничений.

На ЕНВД могут быть переведены лишь строго определённые виды деятельности. Список видов деятельности для ЕНВД установлен Налоговым Кодексом. Но свои коррективы применения ЕНВД для отдельных видов деятельности могут вносить местные власти. Они вправе устанавливать в регионе ЕНВД и определять конкретный перечень видов деятельности,

которые могут быть на него переведены.

Некоторые виды деятельности, попадающие под ЕНВД:

- ветеринарные и бытовые услуги;
- гостиницы и места временного размещения;
- ремонт, обслуживание и мойка автомобилей, платные автостоянки;
- пассажирские и грузовые автоперевозки;
- розничная торговля и общепит;
- распространение и (или) размещение наружной рекламы.

В 1998 году был принят Федеральный закон от 31.07.98 №148-ФЗ «О едином налоге на вмененный доход для определенных видов деятельности». Основной целью введения единого налога на вмененный доход в РФ, являлось привлечение к уплате налогов организаций и индивидуальных предпринимателей, осуществляющих деятельность в сферах, где налоговый контроль значительно затруднен, в том числе в розничной торговле, общественном питании, бытовом и транспортном обслуживании, т.е. тех налогоплательщиков, которые расчеты с покупателями и заказчиками производят преимущественно в наличной денежной форме.

Используемый при исчислении ЕНВД вмененный доход практически означал замену привычных экономических показателей, таких как выручка, оборот, прибыль на искусственно установленный на основе метода оценки по стандарту.

Таким образом, вмененный доход рассчитывался исходя из базовой доходности, физического показателя и корректирующих коэффициентов. Предусматривались три поправочных коэффициента (сейчас их два). Коэффициент КЗ мог носить повышающий характер. Границ по этому коэффициенту установлено не было.

Многие органы власти воспользовались этим правом и установили различные повышающие коэффициенты, что привело к увеличению налоговой нагрузки. При этом в целом ЕНВД выполнил свою задачу и период становления налоговой системы РФ и упорядочения взаимоотношений массы малого бизнеса и фискальных органов, он соответствует принципам удобства и ясности для налогоплательщиков. Частично проблема отсутствия права выбора для субъектов предпринимательства была решена в 2005 году после введения патентной системы как одного из вариантов уплаты УСН. Применять ее могли только индивидуальные предприниматели, не привлекающие к своей деятельности наемных работников. Если индивидуальный предприниматель выбирал уплату УСН на основе патента, ЕНВД для него не являлся обязательным.

Налоговым периодом для исчисления налога является квартал. Сумма вмененного дохода за квартал, в течение которого произведена постановка организации или предпринимателя на учет в налоговом органе в качестве налогоплательщика единого налога, рассчитывается начиная с даты

постановки организации или индивидуального предпринимателя на учет.

Налоговая ставка установлена в размере 15% величины вмененного дохода. Уплата ЕНВД должна производиться по итогам налогового периода, не позднее 25-го числа первого месяца, следующего налогового периода.

Специальный налоговый режим в виде ЕНВД будет существовать до 31 декабря 2017г. включительно и начиная с января 2018 года положения главы 26.3 НК РФ применяться не будут. Это предусмотрено статьей 5 Федерального закона от 29.06.12 № 97-ФЗ. При наличии сотрудников ИП не может уменьшать налог по ЕНВД на сумму взносов «за себя». Уменьшение суммы налога в таком случае возможно только за счет уплаченных страховых взносов за сотрудников + на добровольное медицинское страхование сотрудников + выплаты за счет собственных средств работодателя больничных сотрудникам. Кроме всего прочего, размер вмененного налога рассчитывается исходя из фактического количества дней осуществления деятельности, а не полных месяцев, как было ранее. Эти и другие факторы, повлияли на переход ЕНВД на патентную систему в будущем времени.

Таблица 2

Расчет налоговой нагрузки на субъекты малого бизнеса, применяющих ЕНВД за 2010-2013 гг. по ХМАО-Югре .

Показатель	2010 млн.руб.	2011млн.руб.	2012 млн.руб.	2013млн.руб.
ЕНВД уплаченный	1325	1455	1503	1589
Выручка	12725	14160	15472	16397
Налоговая нагрузка, %	10.4	10.3	9,7	9,6

Источник [23, с. 10]

Из данных таблицы видно, что налоговая нагрузка на субъекты малого бизнеса, применяющие ЕНВД, также как и по УСН с каждым годом снижается.

Таким образом, налоговое бремя организации, снижается с каждым годом, что дает малым предприятиям стимул для развития своего бизнеса. С учетом увеличения выручки по специальным налоговым режимам доходы бюджета ежегодно увеличиваются.

Из полученных данных можно сделать вывод, что количество налогоплательщиков желающих перейти на специальные налоговые режимы, растет с каждым годом интенсивно, что говорит о достаточной выгодности этой системы. Соответственно с увеличением налогоплательщиков происходит увеличение поступления в бюджет.

Для УСН с объектом «доходы уменьшенные на величину расходов»

важно, какие доходы получила организация. Чем выше финансовый результат, тем больше сумма налога. Следовательно при высокой доходности организации должны предпочесть ЕНВД упрощенной системе.

Единый налог на вмененный доход может быть невыгоден, в том случае если доходы предприятия резко понизятся и станут меньше установленного вмененного дохода.

Таким образом, если доходы предприятия незначительно превышают расходы, для организации может быть выгоднее применение упрощенной системы с объектом «доходы минус расходы», чем уплата ЕНВД.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс РФ часть 1 от 31.07.1998 N 146-ФЗ действующая редакция от 01.01.2014;
2. Налоговый кодекс РФ часть 2 от 05.08.2000 N 117-ФЗ действующая редакция от 01.04.2014;
3. Приказ ФНС России от 02.11.2012 N ММВ-7-3/829@ «Об утверждении форм документов для применения упрощенной системы налогообложения»;
4. Анисимов А. Л. Налоги и налоговое право : курс лекций. Ч. 1 / А. Л. Анисимов. - Екатеринбург : Изд-во УрГЭУ, 2012. - 149 с.
5. Брызгалин В.С. УСН и ЕНВД. Как платить налоги. Практика применения льготных налоговых режимов - М.: ЭКСМО, - 2011;
6. Гончаренко Л. И. Налогообложение организаций финансового сектора экономики : учеб. / Л. И. Гончаренко. - Москва : Рид Групп, 2012. - 303 с.
7. Кондраков И.П. Упрощенная система налогообложения - М.: Проспект,- 2011;

Перевозкина Ю.А.

студент 3 курса, гр.44236

специальность «Экономика»

Исламутдинова Д.Ф.

научный руководитель, доцент

Югорский Государственный Университет

г. Ханты-Мансийск

ОСОБЕННОСТИ РЫНКА ЗОЛОТА

Аннотация. В статье рассмотрены перспективные направления повышения эффективности золота в валютных отношениях

Ключевые слова: Экономическое значение золота, валютное законодательство, валютные операции, золотовалютные резервы, монетарное золото.

Экономическое значение золота состоит в его использовании в течение длительного исторического периода в качестве денежного товара наряду с другими благородными металлами, а с конца XIX века – монопольно. В результате официальной демонетизации золото ушло из обращения в государственные резервы и частную тизаврацию, используется как реальный

актив, а операции с ним сосредоточены на особых рынках. Стоит отметить, что на сегодня на сферу валютных отношений значительно влияют процессы мировой глобализации. При этом валютная глобализация развивается не только вширь, но и вглубь под влиянием следующих факторов:

- развитие нового вида международного разделения труда меняет облик мировой экономики ;
- глобализация рынка товаров, услуг, трудовых ресурсов, капиталов, величение глубины и емкости мирового финансового рынка;
- внедрение новых технологий, в том числе инновационных, и стандартов межстранового перераспределения мировых финансовых, в том числе валютных, потоков с использованием электронного банкинга, Интернета.

Новая тенденция, связанная с институциональным аспектом валютной глобализации, заключается в стремлении стран адаптировать существующие институты межгосударственного валютно-финансового регулирования к новым условиям мировой экономики.

Валютное законодательство Российской Федерации состоит из Федерального закона от 10.12.2003 №173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» (ред. от 06.12.2011г) и принятых в соответствии с ним федеральных законов (далее - акты валютного законодательства Российской Федерации).

Валютные операции между резидентами и нерезидентами осуществляются без ограничений, за исключением валютных операций, в отношении которых ограничения устанавливаются в целях предотвращения существенного сокращения золотовалютных резервов, резких колебаний курса валюты Российской Федерации, а также для поддержания устойчивости платежного баланса Российской Федерации. Указанные ограничения носят недискриминационный характер и отменяются органами валютного регулирования по мере устранения обстоятельств, вызвавших их установление [1].

Золотовалютные резервы (международные резервы или официальные резервы) — внешние высоколиквидные активы, представленные в виде иностранной валюты и золота, которые находятся под контролем государственных органов денежно-кредитного регулирования и в любой момент могут быть использованы для финансирования дефицита платёжного баланса, для интервенций на валютных рынках, оказывающих влияние на курс национальной валюты, или для аналогичных целей.

Международные (золотовалютные) резервы Российской Федерации представляют собой высоколиквидные иностранные активы, имеющиеся в распоряжении Банка России и Правительства Российской Федерации [4].

При разработке данных о международных резервах Российской Федерации за основу берутся термины и определения, содержащиеся в методологических изданиях Международного валютного фонда (МВФ,

Фонда): шестое издание «Руководство по платежному балансу и международной инвестиционной позиции» (РПБ6) и «Международные резервы и ликвидность в иностранной валюте. Формы предоставления данных: руководящие принципы» (2012 г.).

Международные резервы состоят из средств в иностранной валюте, специальных прав заимствования (СДР), резервной позиции в МВФ и монетарного золота.

Монетарное золото определяется как принадлежащие Банку России и Правительству Российской Федерации стандартные золотые слитки и монеты, изготовленные из золота с пробой металла не ниже 995/1000. В эту категорию включается как золото в хранилище, так и находящееся в пути и на ответственном хранении, в том числе за границей. Пересчет в доллары США осуществляется на основе котировок золота, устанавливаемых Банком России и действующих по состоянию на отчетную дату [7, с.13].

Стоит отметить, что рынка золота в России практически нет. Скупка золотых изделий и золотого лома у населения производится через сеть специальных скупочных пунктов по государственной цене. Признанием за золотом роли валютного металла явился выпуск МИНФИНа в 1993 г. золотых сертификатов, каждый из которых обеспечен 10 кг. золота 0,99999 пробы. Цена таких сертификатов корректируется с учетом изменения цены золота на Лондонском рынке и курса рубля к доллару.

Российские кредитные организации на сегодня предлагают своим клиентам пять основных вариантов работы с золотом и его производными:

- купля-продажа;
- посредничество;
- хранение и транспортировка;
- консультационные услуги.

В последние годы существенный интерес для специализированных отраслей промышленности с использованием золота в качестве сырьевого материала представляют займы в золоте, которые имеют ряд преимуществ перед обычными кредитами как для промышленников, так и для банков. Главным образом этот новый для России банковский продукт позволяет несколько расширить границы использования золота в качестве инструмента активных банковских операций и с максимальной эффективностью использовать привлеченную базу пассивов.

При этом стоит отметить, что, согласно со статистическими данными, РФ занимает 9-е место в мире по запасам золота (таблица 1). При этом доля золота в общем объеме национальных золотовалютных резервов довольно низкая и составляет всего 9,5%.

Таблица 1
Официальные мировые запасы золота (на февраль 2014) [9]

Позиция	Страна/организация	Золото, т	Доля золота в общем объёме национальных золотовалютных резервов, %
1	США	8 133,50	75,70%
2	Германия	3 391,30	72,80%
3	Международный валютный фонд	2 814,00	-
4	Италия	2 451,80	72,10%
5	Франция	2 435,40	70,50%
6	КНР	1 054,10	1,70%
7	Швейцария	1 040,10	10,60%
8	Россия	957,8	9,50%
9	Япония	765,2	3,20%
10	Нидерланды	612,5	59,70%
11	Индия	557,7	9,90%
12	Европейский центральный банк	502,1	32,90%
13	Тайвань	423,6	5,60%
14	Португалия	382,5	90,30%
15	Венесуэла	365,8	74,50%
16	Турция	359,6	16,10%
17	Саудовская Аравия	322,9	2,60%
18	Великобритания	310,3	15,70%
19	Ливан	286,8	29,20%
20	Испания	281,6	29,7

Золото, которое добывается из недр каждый год, не потребляется, а добавляется в резервы. Это означает, что весь существующий запас золота представляет собой потенциальный источник предложения золота. Поэтому золото на сегодня, как и ранее – это скорее валюта, чем товар.

Роль золота в валютных отношениях, по оценкам мировых аналитиков [10, с.31], будет заключаться в обеспечении перехода от одной резервной

валюты в другую. Так, в отчете за январь 2013 года аналитики WGO привели шесть основных выводов о будущей роли золота:

1. Золото будет играть большую роль в будущем, чем сегодня - но не доминирующую.
2. Центральные банки будут торговать золотом более активно.
3. Золото не заменит основные мировые валюты, золотой стандарт не вернется.
4. Особые связи золота с долларом будут ослабевать.
5. Произойдет восстановление баланса золота в резервах центральных банков.
6. Больше внимание будет уделено географическому положению хранения золота центральными банками.

В случае реализации этих прогнозов возможно стремительное развитие рынка золота в РФ и более активная роль ЦБ РФ в торговле золотом.

Использованные источники:

1. Красавина Л.Н. Тенденции развития международных валютных отношений в условиях глобализации мировой экономики/Деньги и кредит - №11(2011) – с.13-21
2. Красавина Л.Н. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2005. — 576 с.
3. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика/Пер. 16-го английского изд. – М.:ИНФРА-М, 2009. – XXXVI, 940 С.
4. Обзор деятельности Банка России по управлению валютными активами - Выпуск 1 (25), 2013 – с.16
5. Озерова М.В., Иванова Е.Н., Дубок С.А.Международные валютно-кредитные отношения – Учебный курс (электронный) - Московский институт экономики, менеджмента и права, Центр дистанционных образовательных технологий МИЭМП – 2010 – электронный вид – [режим доступа] http://www.e-college.ru/xbooks/xbook180/book/index/index.html?go=part-003*page.htm
6. Официальный сайт Центрального Банка России - <http://www.cbr.ru/>
7. Электронный ресурс - <http://www.goldprice.org/>
8. Официальный сайт Всемирного золотого совета - WorldGoldCouncil – <http://www.gold.org>
9. Gold, the renminbi and the multi-currency reserve system – отчет WGC за январь 2013 года – 44 с. – режим доступа: <http://www.gold.org>
10. Официальный сайт London Bullion Market Association - <http://www.lbma.org.uk/pages/index.cfm>
11. Добыча золота в мире - <http://zolotodb.ru>
12. Федеральный Закон от 10.12.2003 №173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» (ред. от 06.12.2011г) – режим доступа:<http://base.consultant.ru>

*Перепечина И.Ю.
студент (магистр)
Тюменский Государственный Университет
Финансовый экономический институт
Россия, г. Тюмень*

МОШЕННИЧЕСТВО С ТОВАРНО-МАТЕРИАЛЬНЫМИ ЦЕННОСТЯМИ

Сфера оборота товарно-материальных ценностей включает в себя обращение продукта, выраженного в материально-вещественной форме и предназначенного для производственного или непроизводственного потребления.

Оборот такого вида экономического продукта как товар осуществляется на рынке потребительских и непотребительских товаров. Эти сегменты рыночных отношений различаются по свойствам продаваемого товара и по его назначению.

Поступление на предприятие товарно-материальных ценностей производится по товарно-транспортной (или товарной) накладной. На основании данного документа на складе оформляется приходный товарный ордер, после чего производится соответствующая запись в карточке складского учета (где показывается количество поступивших ТМЦ и рассчитывается их остаток). Приходный товарный ордер вместе с карточкой складского учета остаются на складе, а товарно-транспортная (товарная) накладная попадает в бухгалтерию.

По правилам ведения складского учета, помимо накладной, в бухгалтерию должна передаваться также копия приходного товарного ордера, оригинал которого остается на складе. В реальности это бывает не всегда, поскольку воспринимается многими как лишняя волокита. Это дает почву для процветания мошенничества (в данном случае речь идет об обыкновенном хищении). Как правило, в этом случае бухгалтер вступает в сговор с заведующим складом или кладовщиком.

Видов мошенничества с ТМЦ на складе достаточно много. Для начала схематически опишем жизненный цикл ТМЦ на складе. Можно условно выделить следующие этапы:

- Поступление на склад и оприходование;
- Хранение на складе. В это время могут происходить усушка, бой, старение и иные процессы. Может происходить расфасовка. Списание пришедших в негодность ТМЦ;
- Возможно перевозка со склада на склад;
- Отгрузка со склада.

Рассмотрим различные этапы более подробно.

Поступление на склад. При поступлении на склад ТМЦ приходится по количеству. Кладовщик может в определенных пределах варьировать приходяемое им на склад количество ТМЦ. Рассмотрим случаи, когда

кладовщик может занижить приходящее количество ТМЦ по сравнению с фактически поступившим, с тем, чтобы получить неучтенный излишек ТМЦ в свое распоряжение.

1. Занижение количества путем списания. При поступлении ТМЦ на склад и определении его количества, качества, целостности в момент поступления на склад может иметь место списание некоторого количества ТМЦ в рамках естественной убыли, при погрузке-разгрузке, транспортировке. Кладовщик также может вступать в сговор с экспедиторами поставщика и делить неучтенный «излишек» с ними. Это часто бывает в том случае, когда и кладовщик, и экспедиторы уполномочены активировать порчу ТМЦ.

2. Занижение количества путем неправильного измерения. Если ТМЦ при поступлении измеряется количественно в тоннах, килограммах, кубических метрах, литрах и т. п., то здесь имеется большое поле для мошенничества. Естественно, в ход может пойти «настройка» измерительной аппаратуры.

3. Занижение количества «математическим» путем. Иногда не совпадают единицы измерения в накладных, сопровождающих ТМЦ при поступлении на склад, и единицы измерения, принятые на складе (на предприятии). Это часто встречается в организациях, ведущих ВЭД. Также может различаться количество знаков округления значений измерений, учета. Может определенную роль играть и округление коэффициентов пересчета одних единиц в другие.

4. Занижение количества «физическим путем». Актуально в том случае, когда ТМЦ может измеряться в разных величинах — например, когда объем (кубические метры) переводятся в вес (тонны). При переводе одних единиц в другие может иметь значение даже температура измерения. Хорошо известный факт: при нагревании все тела расширяются. Тела, которые являются ТМЦ и находятся на складе, также подчиняются этому закону. Поэтому, например, тонна дизельного топлива при разных температурах имеет разный объем.

5. Завышение количества поступающих ТМЦ. Обычно это происходит в том случае, когда приходится большой объем ТМЦ, точный учет которого затруднителен. Например, грунт, руда или песок в машинах. В этом случае кладовщик может вступить в сговор с поставщиком ТМЦ и получать от него за «лояльную» приемку ТМЦ благодарность, естественно, в материальном выражении.

Хранение на складе. Во время хранения на складе как правило, свойства товара меняются. Все мы знакомы с такими понятиями, как усушка, утруска. Постановлением Правительства Российской Федерации от 12 ноября 2002 г. N 814 «О порядке утверждения норм естественной убыли при хранении и транспортировке материально-производственных запасов» (в ред. Постановлений Правительства РФ от 29.05.2006 N 331, от 10.03.2009 N

219, от 04.09.2012 N 882, от 22.10.2012 N 1082, от 26.03.2014 N 230) установлен порядок утверждения соответствующих норм в различных отраслях экономики. Склад - это одно из тех мест, где иногда случаются чудеса, и количество ТМЦ может увеличиваться. Рассмотрим эти явления подробнее.

1. Увеличение веса ТМЦ за счет повышения его влажности. Гигроскопичные вещества, такие как например, соль, сахар, достаточно легко впитывают влагу, в т.ч. из воздуха. Вес их при этом увеличивается по сравнению с первоначально учтенным. Понятное дело, «излишек» ТМЦ может быть использован кладовщиком.

2. Увеличение веса или объема ТМЦ путем добавления (подмешивания) малоценных ингредиентов. В ТМЦ, являющиеся жидкими, например, виноматериал, добавляется вода. В смеси измельченных веществ, например, в пескоцементную смесь, добавляется песок. В результате качество исходного ТМЦ снижается, но объем (вес) увеличивается, образующийся «излишек» может стать приятной выгодой.

3. Подмена ТМЦ. ТМЦ, помимо количества, еще обычно характеризуется качеством (сортом), иными характеристиками, от которых напрямую зависит стоимость ТМЦ. Кладовщик может получить выгоду, заменив хорошие, качественные ТМЦ на аналогичные ТМЦ, но более низкого качества (сорта). Отдельной разновидностью является замена хороших ТМЦ на аналогичные ТМЦ, но с истекшим или близким к окончанию сроком годности. И здесь без сговора с третьим лицом, которому принадлежат негодные ТМЦ, не обойтись.

4. Списание ТМЦ. Пример. Комиссия по списанию составляет Акт, по которому было списано 8 единиц ТМЦ. Акт составлен, подписан, утвержден. 8 единиц ТМЦ оказались не пригодны к использованию. Однако опытный кладовщик может совершить небольшую «ошибку» - и списано будет 18 единиц ТМЦ. В зависимости от построения документооборота могут понадобиться внесение исправлений в Акт.

5. Отпуск «излишков» и полученных из иных источников ТМЦ, являющегося сырьем, в неучтенное производство. Обычно имеет место там, где сырье не представляет собой легко реализуемую ценность. В этом случае кладовщик находится в сговоре с производителями. Соответственно, так же принимаются на хранение неучтенное сырье, неучтенная продукция.

6. Расфасовка. В принципе, операции по расфасовке обычно происходят на специальном оборудовании в цехе, однако иногда эти операции производятся на складе. В этом случае возможны потери, обусловленные, например, недовесом ТМЦ в новую тару.

7. Хищение открыто хранящихся ТМЦ с территории. Иногда большие, объемные ТМЦ хранятся на территории открыто. В этом случае ответственность кладовщика носит в определенном смысле формальный характер. Поскольку в типовом договоре о полной материальной

ответственности обычно указано, что предприятие должно обеспечить условия для хранения ТМЦ. Когда ТМЦ не могут поместиться на склад под замок, то кладовщик не может в принципе обеспечить их сохранность, и его ответственность за эти ТМЦ под большим вопросом. А стало быть, такие ТМЦ фактически бесхозные, т. е. представляют собой особый интерес. В том числе и для самого кладовщика.

Перевозка со склада на склад. При перевозке со склада на склад внутри предприятия (между подразделениями предприятия) кладовщики могут «решать» одновременно несколько задач.

1. Списание ТМЦ в рамках норм естественной убыли. Если организовать перевозку правильно, т. е. без потерь, то образуется «излишек», который может быть использован.

2. Внесение путаницы в учет. В результате таких перевозок иногда выяснить судьбу конкретных ТМЦ не представляется возможным. А это чаще всего бывает необходимо для определения ответственности за вышедшие из строя, испорченные, непригодные ТМЦ.

3. Удобный повод для вывоза «излишков» ТМЦ, образовавшиеся в результате определенной деятельности кладовщика, описанной выше и ниже.

4. Временная переброска ТМЦ на склад, где планируется инвентаризация и необходимо скрыть недостачу ТМЦ.

5. Преднамеренное создание пересортицы между складами.

Отгрузка со склада. Здесь кладовщик может пустить в ход весь арсенал уловок: обвес, обсчет, пересортица. Они же в принципе, могут применяться и при внутренней отгрузке (передаче, списании в производство) ТМЦ. Часто отпуск меньшего количества ТМЦ в производство происходит в сговоре с сотрудниками производственного подразделения, с последующим разделом сэкономленных ТМЦ.

1. Фактическая отгрузка ТМЦ, количество которых измеряется с помощью приборов (весы, меры, приборы учета, пр.) в меньшем количестве, чем указано в накладной. Достигается путем соответствующей «настройки» приборов. Оставшийся излишек может быть использован в своих личных целях.

2. Хищение ТМЦ со склада грузчиками. Может иметь место при любых погрузочно-разгрузочных работах. При этом часто сначала делается «закладка», т. е. ТМЦ прячутся в укромном месте (кладовые, технические помещения, закутки, пр.). Затем они выносятся либо вывозятся с территории предприятия, иногда в сговоре с охранниками.

3. Недовложение. Из упаковок перед погрузкой либо заранее частично изымаются ТМЦ. Может производиться как в отношении штучных, так и в отношении ТМЦ, измеряемых в тоннах, килограммах, литрах. Особенно актуально, если упаковка позволяет производить изъятие без видимого нарушения целостности упаковки.

4. «Погрузочное» недовложение. Предположим, ТМЦ упакованы в ящики и грузятся в кузов автомобиля (вагон), образуя сплошной массив, количество ящиков в котором пересчитывается путем умножения трех чисел: количества ящиков по глубине, ширине и высоте. Грузчики могут оставить пустоты в этом массиве, уложив в некоторых рядах меньшее количество ящиков.

5. Пересортица. Кладовщик может отгрузить ТМЦ более низкого качества (сорта), чем предусмотрено накладной. Разница в цене может быть им получена разными способами. Например, дружественное третье лицо закупит у предприятия ТМЦ низкого качества (сорта), а получит от кладовщика, естественно, ТМЦ более высокого качества (сорта). Разница в стоимости ТМЦ высокого качества и ТМЦ низкого качества как раз и будет приятным моментом в этой операции.

6. Хищение ТМЦ со склада путем погрузки большего количества ТМЦ. Осуществляется грузчиками исключительно в сговоре с водителем-экспедитором, получающим ТМЦ. Грузчики грузят ТМЦ больше, чем указано в накладной, ТМЦ вывозится со склада. Затем «излишки» делятся между участниками схемы.

Меры противодействия мошенничеству с ТМЦ.

Естественно, приведенный выше список способов мошенничества с ТМЦ не является полным и не может быть таким. Виды ТМЦ, технические особенности их хранения, способы организации учета и документооборота весьма разнообразны. Поэтому дать идеальную схему учета и контроля ТМЦ не представляется возможным. Тем не менее, можно перечислить основные меры, применение которых должно существенно снизить риски, связанные с мошенничеством ТМЦ на складе.

1. Установление полной материальной ответственности лиц, имеющих доступ к ТМЦ, путем заключения соответствующих договоров.

2. Разработка и внедрение системы учета и контроля ТМЦ, устойчивой к мошенничеству. Обязательное проведение регулярных и внеплановых инвентаризаций ТМЦ, целевого аудита оборота ТМЦ.

3. Обеспечение мест хранения ТМЦ средствами охранно-пожарной сигнализации, контроля, учета, видеонаблюдения и видеофиксации.

4. Недопущение к работе с ТМЦ лиц, склонных к воровству, мошенничеству иным противоправным действиям. Периодическая ротация (в т.ч. внутренняя) кладовщиков, грузчиков.

5. Организация получения нужной информации от кладовщиков, грузчиков.

Комплексный подход к противодействию мошенничеству с ТМЦ на складе, носящий системный и превентивный характер, является более эффективным, чем проведение отдельных мероприятий.

Использованные источники:

1. Безопасные решения для сложных задач по учету товаров и материалов: информ.-аналит. журнал «Главбух» №10, май 2009, с. 29-30
2. Маторин К.Б. Современные подходы к организации запасов и эффективность работы предприятия// Логистика.-2009.-№7.-с.22-25
3. Радионов А.Р., Радионов Р.А. Управление производственными запасами/ Менеджмент в России и за рубежом.- 2010.- № 1.- с.25-29.
4. Приказ Минфина РФ от 09.06.2001 N 44н (ред. от 25.10.2010) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет материально-производственных запасов" ПБУ 5/01"(Зарегистрировано в Минюсте РФ 19.07.2001 N 2806)

Перепечина И.Ю.

студент (магистр)

Тюменский Государственный Университет

Финансовый экономический институт

Россия, г. Тюмень

ПРОБЛЕМА ВОЗНИКНОВЕНИЯ НЕСООТВЕТСТВИЙ (РАЗНИЦ) БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНЫХ ЗАТРАТ

У большинства фирм основную часть расходов составляют материальные расходы. И это не только у производителей, но и у тех, кто оказывает услуги. В торговле это тоже довольно распространенное явление.

К материальным расходам согласно подпункту 1 пункта 1 статьи 254 НК РФ относятся:¹⁷

-расходы на приобретение сырья и материалов, используемых в производстве товаров (выполнении работ, оказании услуг);

-расходы на приобретение инструментов, приспособлений, инвентаря, приборов, лабораторного оборудования, спецодежды и других средств индивидуальной и коллективной защиты, и другого имущества, не являющихся амортизируемым имуществом. Стоимость такого имущества включается в состав материальных расходов в полной сумме по мере ввода его в эксплуатацию.

-расходы на приобретение комплектующих изделий, подвергающихся монтажу, и полуфабрикатов, подвергающихся дополнительной обработке;

-расходы на приобретение топлива, воды, энергии всех видов, расходуемых на технологические цели, выработку всех видов энергии, отопление зданий;

-расходы на приобретение работ и услуг производственного характера, выполняемых сторонними организациями или индивидуальными

¹⁷ Журнал «Бухгалтерские вести», выпуск №4, 2014

предпринимателями, а также на выполнение этих работ (оказание услуг) структурными подразделениями организации.

Материальные расходы должны быть экономически обоснованы, а также подтверждены документами, оформленными в соответствии с российским законодательством. По общему правилу, изложенному в п. 2 ст. 272 Налогового кодекса РФ, момент признания в налоговом учете материальных расходов в отношении материально-производственных запасов совпадает с датой передачи этих ценностей в производство. Стоимость работ и услуг производственного характера уменьшает налоговую базу в момент подписания налогоплательщиком акта приемки-передачи.

Лимитно-заборными картами оформляют отпуск материалов, систематически используемых для изготовления продукции (выполнения работ и оказания услуг). В первичных учетных документах на отпуск материала в производство отражают назначение его использования: наименование заказа (изделия, продукции) или вид затрат.

Иногда при передаче ценностей отдельным подразделениям в накладной не приводят конкретного назначения материалов. Как правило, так оформляют передачу материальных запасов на общехозяйственные и управленческие нужды. В подобной ситуации на фактически израсходованные материалы подразделение-получатель составляет акт расхода материалов. На основании акта стоимость использованных материальных ценностей учитывается при налогообложении прибыли.

К расходам на хозяйственные нужды относятся, в частности, затраты на приобретение хозяйственных товаров и бытовой химии (туалетной бумаги, одноразовых бумажных полотенец, салфеток, чистящих средств и т.д.). Стоимость таких материальных ценностей уменьшает налогооблагаемую прибыль, если названные затраты отвечают критериям ст. 252 НК РФ. Аналогичная позиция изложена в письме Минфина России от 11.04.2007 № 03-03-06/1/229.

Материальными расходами признаются затраты на содержание и эксплуатацию природоохранных объектов, прием, хранение и уничтожение экологически опасных отходов, очистку сточных вод и иные аналогичные затраты (подп. 7 п. 1 ст. 254 НК РФ). К данной группе материальных расходов относятся платежи за предельно допустимые выбросы (сбросы) в природную среду загрязняющих веществ. Вместе с тем при налогообложении прибыли не учитываются суммы платежей за сверхнормативные выбросы загрязняющих веществ в окружающую природу (п. 4 ст. 270 НК РФ).

Потери от недостачи и порчи при хранении и транспортировке материалов списываются в пределах норм естественной убыли. Нормы должны быть установлены в порядке, предусмотренном Правительством РФ. До их появления налогоплательщики могут применять нормы, ранее

утвержденные соответствующими федеральными органами (ст. 7 Федерального закона от 06.06.2005 № 58-ФЗ).

Нормы технологических потерь при производстве и транспортировке материальных ценностей налогоплательщики устанавливают самостоятельно.

Из материальных расходов текущего месяца исключается стоимость остатков материально-производственных запасов, переданных в производство, но еще не подвергшихся обработке (п. 5 ст. 254 НК РФ).

Если понесенные за месяц материальные затраты относятся в налоговом учете к прямым расходам, налогоплательщик распределяет их между незавершенным производством и готовой продукцией способом, прописанным в налоговой учетной политике. Данные об остатках прямых расходов фиксируются в специальном налоговом регистре. Сумма косвенных материальных расходов в полном объеме уменьшает налоговую базу текущего отчетного (налогового) периода (п. 2 ст. 318 НК РФ).

Различные даты признания прямых и косвенных расходов установлены в п. 2 ст. 318 НК РФ. Прямые расходы уменьшают налоговую базу отчетного (налогового) периода по мере реализации продукции, работ, услуг, в стоимости которых они учтены. Косвенные расходы отражаются в отчетном (налоговом) периоде, в котором они возникли.

В бухгалтерском учете термин "материальные расходы" почти не употребляется. Здесь говорят о материально-производственных запасах.¹⁸

Обратимся к пункту 2 ПБУ 5/01 "Учет материально-производственных запасов", утвержденного приказом Минфина России от 09.06.2001 N 44н.

Материально-производственные запасы образуют:

- сырье и материалы, используемые при производстве продукции, выполнении работ, оказании услуг;
- товары;
- активы для управленческих нужд организации.

Кроме того, в данную группу входит готовая продукция.

Сравнивая состав статей бухгалтерского и налогового учета (табл.1), мы видим, что он практически один и тот же. Различие только по товарам, а также по работам и услугам производственного характера.¹⁹

Таблица 1. Распределение активов по статьям бухгалтерского и налогового учета

N п/п	Объект учета	Бухгалтерский учет	Налоговый учет
1	Сырье и материалы, используемые в производстве, при выполнении работ и	Материально-производственные запасы	Материальные расходы

¹⁸ Журнал «Бухгалтерский учет», выпуск №10, 2014

¹⁹ Журнал «Всё для бухгалтера», выпуск №6, 2014

	оказании услуг		
2	Материалы, используемые для прочих производственных и хозяйственных нужд	Материально-производственные запасы	Материальные расходы
3	Инструменты, инвентарь, приборы, спецодежда и прочее неамортизируемое имущество	Материально-производственные запасы	Материальные расходы
4	Комплекующие и полуфабрикаты	Материально-производственные запасы	Материальные расходы
5	Коммунальные услуги (вода, топливо, энергия и т. д.)	Не относятся к материально-производственным запасам (их стоимость сразу включается в расходы)	Материальные расходы
6	Услуги и работы производственного характера	Не относятся к материально-производственным запасам (их стоимость сразу включается в расходы)	Материальные расходы
7	Содержание основных средств природоохранного назначения	Не относится к материально-производственным запасам (его стоимость сразу включается в расходы)	Материальные расходы
8	Товары	Материально-производственные запасы	Отдельная статья расходов
9	Готовая продукция	Материально-производственные запасы	Стоимость готовой продукции не включается в материальные расходы*

Один важный момент. В пункте 4 ПБУ 5/01 указано, что нормы этого документа не распространяются на активы, используемые дольше года. Другими словами, на основные средства.

Однако напомним, что с 1 января 2006 года действуют поправки к пункту 5 ПБУ 6/01 (приказ Минфина России от 30.03.2001 N 26н). Теперь организация сама может устанавливать лимит стоимости (но не более 20 000 руб.), и все, что окажется дороже, отойдет к основным средствам, а остальное - к материально-производственным запасам. Так что некоторые

объекты, которые по сроку полезного использования прежде были бы отнесены к основным средствам, станут учитываться согласно ПБУ 5/01.

Использованные источники:

1. Журнал «Всё для бухгалтера», выпуск №6, 2014
2. Журнал «Бухгалтерские вести», выпуск №4, 2014
3. Журнала «Бухгалтерский учет», выпуск №10, 2014

*Перепечина И.Ю.
студент (магистр)*

*Тюменский Государственный Университет
Финансовый экономический институт
Россия, г. Тюмень*

МАТЕРИАЛЫ КАК ЗАТРАТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Затраты материальных ресурсов преобладают в расходах большинства хозяйственных организаций и требуют особого внимания менеджеров. Они разнообразны по содержанию и назначению, местам приобретения и хранения на предприятии, по поставщикам и по потребителям внутри организации. Важно не только своевременно приобрести сырье, материалы, комплектующие изделия, инструменты в достаточном количестве по приемлемым ценам. Необходимо их доставить наиболее экономичным видом транспорта, обеспечить сохранность, рациональность производственного потребления, своевременную доставку к местам использования, учет, утилизацию отходов.²⁰

Часть материальных ресурсов может изготавливаться или добываться непосредственно на самом предприятии. Частично для этого используют полуфабрикаты и отходы других; производств. Многие виды сырья и материалов требуют подготовки к производственному потреблению: сортировки, комплектации, сушки, измельчения и т.п.

Величина материальных затрат складывается из стоимости потребления сырья, материалов, покупных полуфабрикатов, топлива, воды и энергии всех видов, части транспортных, заготовительных и других расходов по их приобретению. При изготовлении продукции она непосредственно относится на издержки производства того отчетного периода, в котором имел место расход материальных ценностей.

В состав материальных затрат, как экономического элемента издержек, кроме сырья, основных и вспомогательных материалов, покупных полуфабрикатов, включаются расходы на топливо и энергию, запасные части и другие материалы для ремонта, на содержание и эксплуатацию основных средств, в том числе природоохранного назначения. По технологическим признакам к сырью относится продукция добывающих отраслей промышленности и сельского хозяйства, образующая материальную основу

²⁰ Кукукина И.Г. Управленческий учет. Управление затратами, управленческий анализ. – М. : Высшее образование, 2008. – 418 с.

изделий. Стоимость собственного сырья включает затраты труда на его добычу или производство, а в некоторых случаях и переработку. Расходы на производство или добычу собственного сырья выделяются в управленческом учете как самостоятельное место затрат и центр ответственности.

Основными материалами следует считать предметы труда, которые прошли промышленную переработку и используются для изготовления продукции, вещественно входят в состав ее элементов либо являются необходимым компонентом при производстве. Вспомогательные материалы не образуют главного вещественного содержания продукции и расходуютс²¹я для различных производственно-эксплуатационных нужд предприятия.

В затратах на производство стоимость сырья и материалов определяется за вычетом возвратных (используемых и реализуемых на сторону) отходов. В расходы на покупные изделия и полуфабрикаты включают стоимость приобретенных в порядке производственной кооперации изделий (подшипники, электромоторы, приборы, насосы и т.д.), заготовок и полуфабрикатов, которые затем входят в состав выпускаемой предприятиями продукции. По своему характеру эти издержки воплощают затраты живого и овеществленного труда, имевшего место на других предприятиях.

На головных предприятиях тяжелого машиностроения в совокупности затрат на покупные узлы и полуфабрикаты обособляется стоимость комплектующих изделий, не относимых на себестоимость изготавливаемой продукции. В подавляющем большинстве случаев затраты сырья, материалов, покупных полуфабрикатов являются прямыми и пропорциональными объему производства.

Однако если рассматривать совокупную сумму затрат указанных ресурсов для предприятия в целом, часть из них, расходуемая на нужды обслуживания производства и управления, может быть относительно постоянной или частично переменной. Эту часть можно выразить величиной вариатора и считать издержки материальных ресурсов переменными. например на 90—95%.

Расход топлива в планировании и учете затрат подразделяется на следующие виды:²²

- на технологические цели для литейных, кузнечных, термических и других производственных цехов в соответствии с объемом работ по выпуску продукции;

- для выработки всех видов электрической и тепловой энергии, кислорода, сжатого воздуха, холода и т.п. в энергетических цехах и службах предприятия;

²¹ Попова Л.В., Константинов В.А., Степанова М.Ю. Управленческий учет и анализ затрат с практическими примерами : учеб.-метод. пособие. – М. : Дело и сервис, 2008.

²² Журнал «Бухгалтерский учет», выпуск №7, 2014 год

- для нужд заводского транспорта (локомотивов, паровозов, автомобилей, тракторов и т.п.);
- для отопления зданий.

При использовании предприятием топлива своей добычи или заготовки расходы на его производство выделяют в общей сумме затрат комплексной статьей издержек, расходы предприятия по приобретению топлива со стороны учитывают отдельно. Расход электрической и тепловой энергии является специфической разновидностью производственных издержек. Они не имеют материального содержания и представляют собой особого рода услуги, величину потребления которых можно установить по месту формирования издержек. Поэтому энергетические затраты относятся на себестоимость отдельных изделий по прямому признаку только тогда, когда непосредственно участвуют в изготовлении продукции, например при нагреве металла в прокатных, кузнечноштамповых, прессовых цехах, в сварочных работах, при электролизе, стендовых и контрольных испытаниях двигателей, производстве сжатого воздуха, кислорода и т.п., а во всех остальных случаях они входят в состав комплексных расходов.

При определении себестоимости покупной энергии учитывают кроме ее стоимости по установленным тарифам расходы на трансформацию и передачу цехам и службам для потребления. Величина материальных затрат в денежном выражении зависит от количества и стоимости (цены) расхода на единицу потребления.

Количество потребленного сырья и материалов и других материальных ресурсов определяют одним из трех основных методов:²³

-метод нарастающего итога. Количество потребленных за отчетный период сырья и материалов определяют в накопительных регистрах, составляемых на основе первичных документов на отпуск материалов, полуфабрикатов и других ценностей в производство (требований, лимитных и заборных карт и т.п.). Количество затрат материальных ресурсов в этом случае будет равно сумме количеств, указанных в первичных документах;

-ретроградный метод. Расход материалов определяется путем обратного счета исходя из объема выпущенной продукции и удельных норм расхода с учетом неизбежных отходов и потерь. Этот метод применяют в производствах с непрерывным потреблением сырья, материалов, топлива и других ресурсов. Широко используется он и при планировании материальных затрат;

-инвентарный метод. Расход сырья и материалов определяется на основе данных инвентаризации остатков сырья и материалов на начале и на конец периода

Инвентаризацию проводят в местах хранения и потребления ресурсов. При правильно проводимых инвентаризациях остатков сырья и материалов

²³ Журнал "Управленческий учет, выпуск №9, 2014 год

этот метод учета количества их расхода является наиболее точным, но одновременно и самым трудоемким. В настоящее время учет расхода сырья и материалов представляет собой менее сложную проблему, чем раньше. В большинстве случаев величина материальных затрат мало зависит от индивидуального умения рабочего и целиком определяется производительностью и другими техническими характеристиками оборудования. Можно без особого риска ошибки считать фактическими затратами нормативный расход сырья и материалов на фактическое количество изготовленных полуфабрикатов, незавершенного производства, брака и готовых изделий. Так же, но в расчете на планируемый объем производства, определяют ожидаемые расходы материальных ресурсов. Гораздо большее значение в управленческом учете приобрела оценка материальных затрат. Согласно международным стандартам, оценка материальных затрат и запасов сырья и материалов, полуфабрикатов и товаров в местах хранения производится по одному из семи вариантов или методов: Лифо, Фифо, Хифо, Лофо, по средним ценам приобретения, твердым учетным ценам, на основе непрерывной (перманентной) переоценки. Все эти методы применяют в управленческом учете.²⁴

Предприятия потребляют огромное количество разнообразных материальных ресурсов. Руководителям необходимо постоянно следить за соблюдением нормативов и динамикой фактических расходов материала, так как эти затраты оказывают наибольшее влияние на величину получаемой прибыли, а экономия материалов является важнейшим фактором повышения эффективности производства.

Использованные источники:

1. Журнал "Управленческий учет, выпуск №9, 2014 год
2. Журнал «Бухгалтерский учет», выпуск №7, 2014 год
3. Ефремова А.А. Себестоимость: от управленческого учета затрат до бухгалтерского учета расходов. – М. : Вершина, 2009. – 208 с.
4. Кукукина И.Г. Управленческий учет. Управление затратами, управленческий анализ. – М. : Высшее образование, 2008. – 418 с.
5. Попова Л.В., Константинов В.А., Степанова М.Ю. Управленческий учет и анализ затрат с практическими примерами : учеб.-метод. пособие. – М. : Дело и сервис, 2008.

²⁴ Ефремова А.А. Себестоимость: от управленческого учета затрат до бухгалтерского учета расходов. – М. : Вершина, 2009. – 208 с.

*Перерва О.Л., д.э.н.
профессор, зав. кафедрой «Экономика
и организация производства»
Петросян Ш.Г.
студент VI курса
КФ МГТУ им. Н.Э. Баумана
Россия, г. Калуга*

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ИННОВАЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В данной статье рассмотрен вопрос управления инновационным потенциалом предприятия на основе анализа экономико-математической системы показателей. Представлена модель инновационного предприятия.

Инновационный потенциал, комплексный показатель, оценка, управление, ресурсы предприятия

В мировой экономике прослеживается современная тенденция развития, опирающаяся на инновационные источники роста. Основные черты этого пути развития представляются наукоемкой продукцией, интеллектуализацией ресурсов. Создавая все новые и новые продукты и технологии, общество накопило новые знания, во многом увеличило скорость распространения информации. Сейчас наблюдается активная диффузия новшеств и конвергенция технологий. Механизмы и институциональные основы, созданные в высокоразвитых странах имеют цель распространить и использовать знания в рамках национальных инновационных систем, обеспечить устойчивый рост экономики, определить структурную и параметрическую оптимизацию её элементов, высокое качество и уровень жизни населения [3].

Развитие рыночной системы в мировой экономике показывает, что основными критериями конкурентоспособного машиностроительного предприятия являются макротехнологии, высокие технологии, содействующие выпуску наукоемкой продукции. Результаты НТП (научно-технический прогресс), обеспечивают экономический рост развитых стран до 90%. В связи с этим следует адаптировать системы управления машиностроительными предприятиями к современным условиям развития, опирающиеся на показатели наукоемкости производимой продукции.

В настоящее время Россия претерпевает глобальную внутреннюю трансформацию во всех системах, в частности в экономической. Объекты и институты инновационной экономики являются относительно новыми для нашей страны, а также секторы производства высоких технологий, обеспечивающие новые технологические платформы, находящиеся в стадии становления и обновления. Происходит вытеснение старых форм и методов управления новыми формами и методами. В нынешних условиях необходимость изменений, преобразований осознана многими

производственными предприятиями. Один из ведущих европейских специалистов в сфере социологии организации - М. Крозье отметил: «Современная конкурентная борьба в первую очередь-это борьба за способность и восприимчивость к нововведениям, а не за обладание ресурсами, материальными ценностями» [3] .

Система управления инновационным развитием обусловлена таким показателем, как инновационный потенциал предприятия, являющийся одним из важнейших условий создания инноваций. Сегодня инновационный потенциал является инструментом обеспечения устойчивого функционирования предприятия.

Вследствие исследования и оценки инновационной составляющей деятельности предприятия можно определить имеющиеся резервы, потенциал предприятия, определить вектор инновационного развития, а также спрогнозировать вероятность наступления того или иного события. Подразделения предприятия - основа развития инновационной деятельности (ИД), являющиеся элементами всей инновационной системы развития. Каждый элемент имеет свои характеристики, который определяет возможности создания и практического использования нововведений.

Величина инновационного потенциала – параметр, который позволяет оценить возможности ИД, а также определить направление развития с точки зрения стратегического плана.

Понятие «инновационный потенциал предприятия» представляется в виде совокупности материальных, финансовых, интеллектуальных, научно-технических и других ресурсов ,которые необходимы для ИД.

Предприятия, обладающие высоким инновационным потенциалом и стремящиеся его повышать, можно называть инновационновосприимчивым. Инновационность в современных условиях развития - средство обеспечения конкурентных преимуществ. Это определяется главным образом тем, что повышается уровень адаптивности предприятия, усиливаются положение предприятия используя новые управленческие решения [1].

В обобщенном виде, модель инновационного предприятия представлен на рис.1 . Для выбора наиболее оптимального метода управления ИД, следует достаточно точно оценить инновационный потенциал в настоящий период и в будущем.

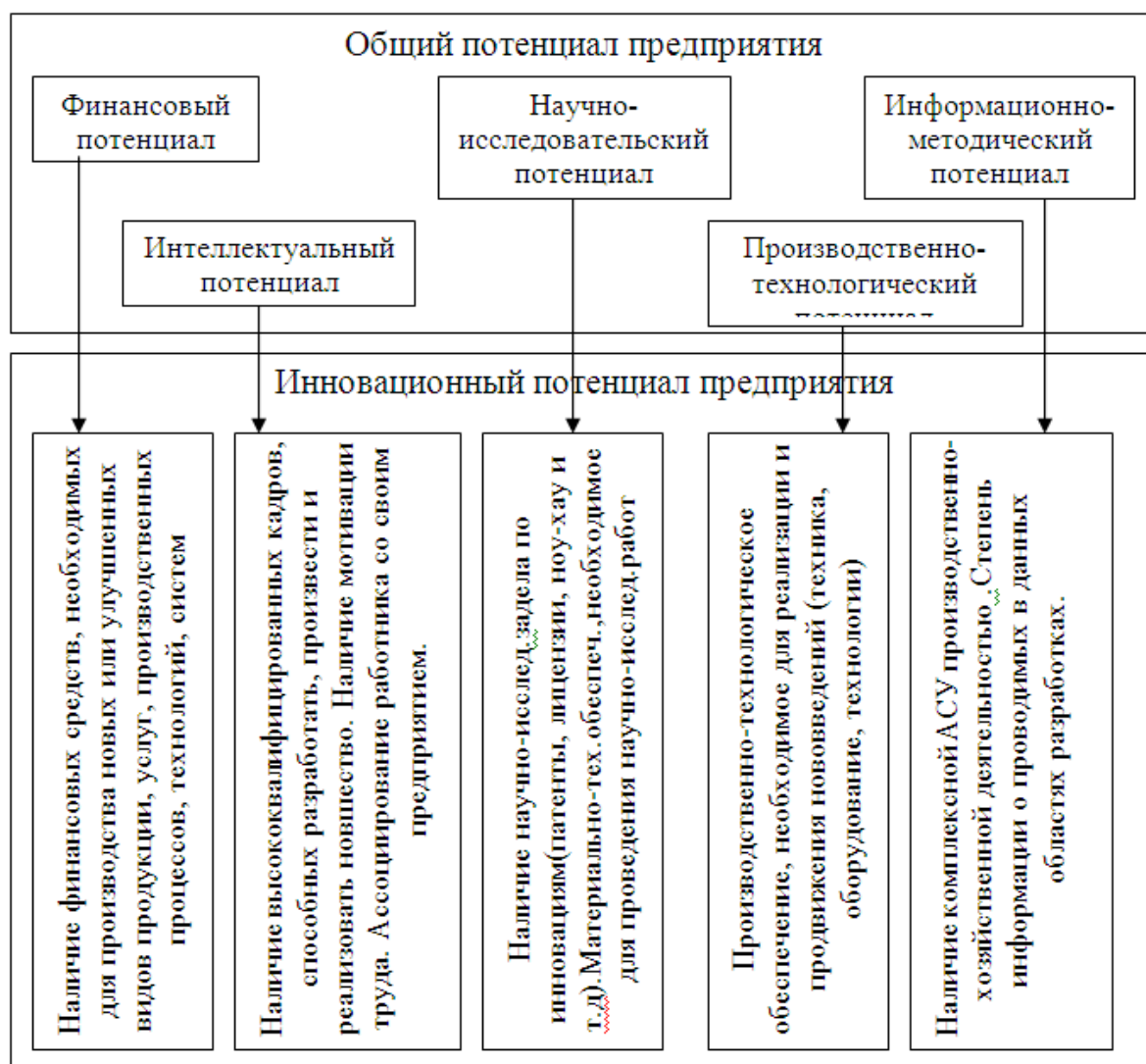


Рис. 1. Модель инновационного предприятия

Потребность в исследовании инновационного потенциала связана с необходимостью повышения устойчивости и гибкости при изменении внешней среды посредством определения направления инновационного развития предприятия. Расчет такого показателя как инновационный потенциал дает возможность прогнозирования тенденций развития предприятия, определения сильных и слабых сторон, реального состояния предприятия, адаптируемость к нововведениям и выбор стратегий развития.

Проанализируем следующую систему показателей инновационного потенциала предприятия. Такая система показателей оценивает текущее состояние предприятия, а также рассматривает наиболее существенные показатели из каждой подсистем инновационного предприятия. Интегральная оценка определяется при помощи системы показателей, представленных в таблице 1.

Таблица 1-Система показателей в модели оценки инновационного потенциала

Составляющая инновационного потенциала, где K - вес влияния составляющей на инновационный потенциал в целом (K_i)	Показатели составляющей инновационного потенциала	Вес влияния показателя на составляющую инновационного потенциала (p_i)	Нормативное значение показателя для оцениваемого предприятия (q_i)
1. Финансовая – K_1	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	p_1	q_1
	Коэффициент текущей ликвидности	p_2	q_2
	Коэффициент автономии	p_3	q_3
2. Производственная- K_2	Доля основных средств в общих активах	p_4	q_4
	Доля производственных запасов в текущих активах	p_5	q_5
	Коэффициент выбытия основных средств	p_6	q_6
3. Деловая- K_3	Коэффициент оборачиваемости основных средств	p_7	q_7
	Рентабельность собственного капитала	p_8	q_8
	Коэффициент рентабельности оборотных активов	p_9	q_9
4. Управленческая- K_4	Доля занятых инновационной деятельностью, в общей численности персонала	p_{10}	q_{10}
	Доля квалифицированных	p_{11}	q_{11}

	работников в общей численности персонала		
5.Материало-техническая- K_5	Коэффициент обеспеченности интеллектуальной собственностью	p_{12}	q_{12}
	Доля затрат на технологию, организацию иннов. деятельности в общих затратах на производство	p_{13}	q_{13}
	Коэффициент освоения новой техники	p_{14}	q_{14}

$$K_{\text{ИП}} = \sum_i^n Y_i K_i, \quad (1)$$

где: $n=5$, – количество составляющих инновационного потенциала;

K_i – коэффициенты значимости влияния i -ой составляющей инновационного потенциала и $\sum_i^n K_i = 1$;

Y_i – относительные показатели, которые характеризуют каждую i -ую составляющую ИП,

$$Y_1 = p_1 x_1 + p_2 x_2 + p_3 x_3,$$

$$Y_2 = p_4 x_4 + p_5 x_5 + p_6 x_6,$$

$$Y_3 = p_7 x_7 + p_8 x_8 + p_9 x_9,$$

$$Y_4 = p_{10} x_{10} + p_{11} x_{11},$$

$$Y_5 = p_{12} x_{12} + p_{13} x_{13} + p_{14} x_{14},$$

где: $p_{1...14}$ – коэффициенты, учитывающие влияние определенного показателя на соответствующую составляющую ИП предприятия;

$x_1...x_{14}$ – индексы, характеризующие степень соответствия значений показателей из представленных пяти блоков (финансовый, производственный, деловой, управленческий и материально-технический) составляющих инновационного потенциала, нормативным значениям, то есть, значение x_i равно отношению соответствующего значения показателя для предприятия, делённого на q_i .

Суммарное значение весов коэффициентов всех показателей внутри каждой группы равно единице, то есть

$$p_1 + p_2 + p_3 = 1;$$

$$p_4 + p_5 + p_6 = 1;$$

$$p_7 + p_8 + p_9 = 1;$$

$$p_{10} + p_{11} = 1;$$

$$p_{12} + p_{13} + p_{14} = 1.$$

Таким образом, комплексный интегральный показатель инновационного потенциала предприятия представляется в развернутом виде следующим образом:

$$K_{\text{ИП}} = K_1(p_1x_1 + p_2x_2 + p_3x_3) + K_2(p_4x_4 + p_5x_5 + p_6x_6) + K_3(p_7x_7 + p_8x_8 + p_9x_9) + K_4(p_{10}x_{10} + p_{11}x_{11}) + K_5(p_{12}x_{12} + p_{13}x_{13} + p_{14}x_{14})$$

Основываясь на произведенных выше расчетах показателей предприятия по всем основным направлениям финансово-хозяйственной деятельности, можно определить к какому типу инновационного потенциала принадлежит исследуемое предприятие [2].

В зависимости от расчетного показателя $K_{\text{ИП}}$, устанавливаются следующие типы инновационного потенциала: предельно высокий инновационный потенциал, высокий инновационный потенциал, средний инновационный потенциал, низкий инновационный потенциал и предельно низкий инновационный потенциал по шкале оценок.

Таблица 2- Шкала оценки определения типа инновационного потенциала предприятия

Уровень инновационного потенциала предприятия		Значение коэффициента инновационного потенциала
1	Предельно высокий ИП	$K_{\text{ИП}} \geq 2,5$
2	Высокий ИП	$2 \leq K_{\text{ИП}} < 2,5$
3	Средний ИП	$1,5 \leq K_{\text{ИП}} < 2$
4	Низкий ИП	$1 \leq K_{\text{ИП}} < 1,5$
5	Предельно низкий ИП	$1 < K_{\text{ИП}}$

Согласно тому, к какому типу инновационного потенциала принадлежит предприятие, руководство принимает тот или иной путь стратегического развития, а также, определяемый интегральный показатель, позволяет понять какие именно ресурсы могут быть использованы для реализации установленных стратегических целей.

Оценка инновационного потенциала имеет фундаментальное значение в исследовании деятельности предприятия. Реально оценивая инфраструктурные составляющие, у предприятия появляется возможность сократить риски: денежные средства, отказавшись инвестировать экономически нереализуемые проекты, время на разработки, реализацию внедряемой идеи (инновационного проекта, продукта). Но, вместе с тем, при повышении инновационного потенциала предприятия, расширяются возможности разработок и внедрения новинок в ассортименте продукции, работ, услуг. Для увеличения инновационного потенциала необходимо акцентировать усилия на управленческие показатели, такие как: число работников, занятых в инновационной деятельности, доля затрат на НИОКР (научно-исследовательские и опытно-конструкторские технологические

работы), организовывать, при необходимости, соответствующие подразделения, работающие для создания и продвижение инноваций.

Используя данный метод оценки инновационного потенциала предприятия, руководству предоставляется возможность принять обоснованные рациональные решения в сфере управления не только инновационной деятельностью, но и всем предприятием.

Использованные источники:

- 1.Вертакова Ю. В., Симоненко Е. С. Управление инновациями: теория и практика. – М.: Эксмо, 2009. – С. 231.
- 2.Коган А. Н. Как стимулировать инновационную деятельность// Финансовая газета. 2009. № 13. С. 55.
- 3.Перерва О.Л, Петросян Ш.Г. Использование инноваций как основного фактора повышения эффективности производства / О.Л.Перерва, Ш.Г.Петросян // Научное сообщество студентов XXI столетия: сб. научн. тр. /СибАК. - Новосибирск,2013-Вып.12.- с.302-303

*Пестерева Т.Н.
магистрант 3 курса
Корельская Т.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Северный (Арктический) федеральный университет имени
М.В. Ломоносова
Россия, г. Архангельск*

ВЛИЯНИЕ ЭЛЕМЕНТОВ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ НА ПОКАЗАТЕЛИ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Аннотация: В последнее время существенно возросла роль учетной политики. Грамотно составленная учетная политика позволяет сформировать и предоставить в отчетности полную и объективную информацию заинтересованным пользователям для оценки финансового состояния организации и принятия решений. В статье представлены основные элементы учетной политики, проанализировано их влияние на показатели бухгалтерской отчетности и возможность влияния различных способов учета на представление о финансовом состоянии организации.

Ключевые слова: Учетная политика, бухгалтерская отчетность, показатели, способы

Положение по бухгалтерскому учету "Учетная политика организации" (ПБУ 1/2008) определяет учетную политику, как принятую организацией совокупность способов ведения бухгалтерского учета - первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности [2].

Формирование учетной политики организации происходит исходя из ее структуры, отраслевых особенностей, территориального и климатического расположения, значит на выбор способов ведения

бухгалтерского учета влияет отраслевая принадлежность и вид деятельности, наличие филиалов и структурных подразделений, объем производства и реализации продукции, численность работающих, стоимость имущества организации, наличие технических современных средств регистрации информации, различной техники (материальная база). В свою очередь принятая организацией учетная политика влияет на деятельность организации.

Элементы учетной политики напрямую не приводят к изменениям в составе имущества и обязательств организации (к примеру, рыночная стоимость основных средств не зависит от способа начисления амортизации), а воздействуют на них через бухгалтерскую отчетность, на основе которой формируются финансовые показатели.

Показатели бухгалтерской (финансовой) отчетности зависящие, на наш взгляд, от положений учетной политики:

- Статьи бухгалтерского баланса «Нематериальные активы» и «Основные средства» через оценку объектов, приобретенных в форме, отличной от денежной; принятие организацией срока полезного использования (по отдельным группам); способа начисления амортизационных отчислений по отдельным группам; способа отражения в бухгалтерском учете амортизационных отчислений;

- Статья бухгалтерского баланса «Финансовые вложения» в отношении момента определения дохода от этих вложений и от порядка переоценки активов;

- статья отчета о прибылях и убытках «Добавочный капитал» в части переоценки активов, статья «Резервный капитал» в части порядка создания и формирования;

- Статья бухгалтерского баланса «Коммерческие расходы» в части способа распределения коммерческих расходов по видам продукции [1].

Это лишь некоторые показатели, используемые в бухгалтерском балансе и отчете о прибылях и убытках. Остальные формы отчетности, являясь, по сути, пояснениями к балансу и отчету о прибылях и убытках, зависят от учетной политики аналогично.

Следует максимально обдуманно и логически обоснованно подходить к порядку формирования учетной политики. Так, например, списывать материально-производственные запасы по себестоимости каждой единицы в конвейерном производстве с широкой номенклатурой материалов, по меньшей мере затруднительно и экономически необоснованно. Заведомое занижение или завышение стоимости материально-производственных запасов при их оценке обязательно изменит данные статьи «Оборотные активы» бухгалтерского баланса и окажет влияние на показатели финансового результата, что повлечет за собой отклонения в показателях текущей ликвидности, рентабельности продаж и собственного капитала [1]. Это, в свою очередь, исказит представление о финансовом положении

организации, как у внешних, так и внутренних пользователей финансовой отчетности. Как следствие вышеизложенного, для обоснования выбора того или иного метода учета, принятого учетной политикой хозяйствующего субъекта, следует провести предварительный расчет экономических и финансовых последствий применения различных вариантов ведения бухгалтерского учета в разрезе показателей финансовой отчетности.

Использованные источники:

1. О формах бухгалтерской отчетности организаций: приказ Минфина РФ от 02.07.2010 № 66н (редакция от 29.01.2013) (Зарегистрировано в Минюсте РФ 02.08.2010 N 18023) [Электронный ресурс]: справ, правовая система Консультант Плюс;
2. Учетная политика организации: положение по бухгалтерскому учету 1/2008, утвержденное приказом Минфина Российской Федерации от 06.10.2008 N 106н (редакция от 18.12.2012) [Электронный ресурс]: справ, правовая система Консультант Плюс.

*Пестерева Т.Н.
магистрант 3 курса
Корельская Т.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Северный (Арктический) федеральный университет
имени М.В. Ломоносова
Россия, г. Архангельск*

**УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНИЗАЦИЙ КАК ИНСТРУМЕНТ
ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ**

Аннотация:

В настоящее время наиболее распространенным мотивом при принятии решения о величине прибыли является минимизация налоговых платежей, значимость влияния учетной политики на налоговую базу при расчете налоговых платежей достаточно высока и существенна. Знание налогового законодательства позволяет грамотно подойти к решению данного вопроса. Налогоплательщикам предоставлены возможности минимизации налогового бремени.

Ключевые слова: Учетная политика, бухгалтерская отчетность, показатели, оптимизация налогообложения

Помимо основной функции учетной политики по определению совокупности способов ведения бухгалтерского учета организации, указанной в законодательных и нормативных документах по бухгалтерскому учету, и управлению финансовыми характеристиками (рентабельностью, ликвидностью, финансовой устойчивостью и другое) изначально задачей учетной политики считалось налоговая оптимизация.

Учетная политика для целей налогообложения - выбранная налогоплательщиком совокупность допускаемых Налоговым Кодексом способов (методов) определения доходов и (или) расходов, их признания, оценки и распределения, а также учета иных необходимых для целей налогообложения показателей финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщика [1].

Ввиду того, что и в настоящее время в отечественной практике наиболее распространенным мотивом при принятии решения о величине прибыли является именно минимизация налоговых платежей, значимость влияния учетной политики на налоговую базу при расчете налоговых платежей достаточно высока и существенна.

Процесс налогового планирования представляет особую важность для экономического субъекта, поскольку включает выбор и обоснование путей налоговой оптимизации, которые, в свою очередь, позволяют выявить источники финансовых ресурсов для их капитализации, возможности финансирования диверсификации деятельности, реальный объем инвестиций за счет экономии на налоговых платежах. Путем снижения налоговых обязательств появляется возможность снизить цену товаров, услуг, работ, что дополнительно привлекает новых клиентов и повышает уровень конкурентоспособности. У организации остается больше собственных средств, которые можно направить на развитие бизнеса и расширение производства, растет прибыль, получаемая собственником.

В настоящий момент сложилась негативная тенденция проводить параллель между оптимизацией налоговых платежей и незаконными действиями путем визуализации реального финансово-экономического положения дел организации. Налоговое планирование, на наш взгляд, стоит рассматривать, как, один из обоснованных способов оптимизации расходов, например, выбор наиболее выгодных поставщиков материалов и комплектующих или четкое планирование рабочего времени для повышения производительности труда. В этом вопросе оптимизации главным является не перейти грань между оптимизацией налоговых выплат и уклонением от уплаты налогов посредством «серых схем». Следует учитывать что в обстановке постоянно растущих налоговых обязательств, а также в связи с тем, что налоговые сборы являются одним из основных источников формирования доходной части консолидированного бюджета, государственные органы совершенствуют процедур администрирования налоговых поступлений.

Влияние учетной политики на результаты деятельности организации происходит в основном за счет оптимизации налога на прибыль. В частности, амортизация основных средств и нематериальных активов служит инструментом корректировки платежей по налогу на прибыль[2]. Отражение в учетной политике наиболее подходящего для организации способа начисления амортизации позволит включить в расходы отчетного периода

предпочтительную величину амортизации, тем самым, уменьшив прибыль отчетного периода по данным бухгалтерской финансовой отчетности. Использование амортизационной премии в налоговом учете тоже можно рассматривать, как один из вариантов оптимизации.

Увеличить расходы организации также позволяет и формирование резервов предстоящих расходов на разрешенные законодательно цели (на ремонт основных средств, предстоящие выплаты отпусков, гарантийный ремонт и другое), а также выбор наиболее подходящего способа списания затрат в отчетном периоде.

В данной статье перечислены лишь некоторые способы оптимизации расходов, связанные с уплатой налога на прибыль хозяйствующим субъектом. В действительности законных способов, не вызывающих у организации разногласий с налоговыми органами значительно больше.

По мнению многих специалистов сформированная надлежащим образом налоговая учетная политика позволяет не только грамотно реализовывать на практике результаты налогового планирования, но и повышает экономическую эффективность деятельности организации.

Использованные источники:

1. Кондраков, Н.П. Бухгалтерский учет [Текст]: учебник./ Кондраков. Н.П — М.: ИНФА-М, 2007.-592с.— (Серия «Высшее образование»);
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 04.10.2014) [Электронный ресурс]: справ. правовая система Консультант Плюс;

*Пестриков Д.В., к.п.н.
доцент*

*Шмаев И.В.
преподаватель*

*Пименов В.В.
преподаватель*

кафедра психологии профессиональной деятельности

Академия ФСИН России

Россия, г. Рязань

АКЦЕНТУАЦИИ ХАРАКТЕРА ЛИЧНОСТИ ОСУЖДЕННЫХ

В настоящее время имеется много трудов о том, что представляет собой этот вид преступлений, какие источники питают рецидивную преступность в целом, особенно в современный период, в чем причины рецидива, ради чего преступники допускают повторения подобных действий [6, 7, 8, 9, 10, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31].

В рамках нашего исследования изучались социально-психологические особенности осужденных неоднократно отбывающих наказание в виде лишения свободы [1, 2, 3, 4, 5, 11, 12]. Одной из наиболее ярких групп выделяющихся на фоне основной массы осужденных являются лица

отбывающие наказание по ст. 158 УК РФ. Данные лица неоднократно отбывали наказания в виде лишения свободы.

Важнейшим фактором, влияющим на поведение человека в обществе, являются его психологические особенности [13, 14, 15, 21, 22, 23]. Наиболее ярко в личности осужденного представлены акцентуации характера [16, 17, 18, 19, 20, 32, 33, 34].

В рамках анализа результатов нами были исследованы две группы осужденных неоднократно (первая группа) и впервые отбывавших наказания (вторая группа).

Ведущим типом акцентуации характера личности осужденных неоднократно отбывающих наказания (вторая группа) в виде лишения свободы является «застывающий» тип. Ведущим типом акцентуации характера личности осужденных впервые отбывающих наказания в виде лишения свободы является «эмотивный тип».

Использованные источники:

1. Блинникова И.В., Савченко Т.Н., Сочивко Д.В. Научно-практический семинар «Прикладная юридическая психология» // Прикладная юридическая психология. 2011. № 1. С. 201-213.
2. Воронин Р.М. Психологические особенности ВИЧ-инфицированных осужденных // Личность в меняющемся мире: здоровье, адаптация, развитие. 2014. № 3 (6). С. 68-75.
3. Воронин Р.М., Датий А.В. Медико-социальная работа с мужчинами-инвалидами, содержащимися в исправительных колониях общего режима // Личность в меняющемся мире: здоровье, адаптация, развитие. 2014. № 1 (4). С. 67-74.
4. Датий А.В. Проблемы медицинского обеспечения осужденных // Личность в меняющемся мире: здоровье, адаптация, развитие. 2014. № 1 (4). С. 52-60.
5. Датий А.В. Характеристика ВИЧ-инфицированных, осужденных к лишению свободы (по материалам специальной переписи 2009 г.) // Прикладная юридическая психология. 2014. № 1. С. 100-107.
6. Датий А.В. Характеристика женщин, осужденных к лишению свободы (по материалам специальной переписи 2009 г.) // Прикладная юридическая психология. 2013. № 3. С. 68-75.
7. Датий А.В. Характеристика мужчин, осужденных к лишению свободы (по материалам специальной переписи 2009 г.) // Прикладная юридическая психология. 2013. № 4. С. 126-133.
8. Датий А.В., Воронин Р.М. Проблемы организации медицинского обеспечения осужденных и сотрудников ФСИН России // Прикладная юридическая психология. 2014. № 2. С. 155-156.
9. Датий А.В., Ганишина И.С. Характеристика больных наркоманией осужденных женщин, обратившихся за психологической помощью // Вестник Кузбасского института. 2014. № 2 (19). С. 68-76.

10. Датий А.В., Ганишина И.С., Кузнецова А.С. Характеристика больных наркоманией осужденных мужчин, обратившихся за психологической помощью // Вестник Пермского института ФСИН России. 2014. № 2 (13). С. 21-25.
11. Датий А.В., Данилин Е.М., Федосеев А.А. Характеристика осужденных, отбывающих наказание в воспитательных колониях // Вестник института: преступление, наказание, исправление. 2011. № 16. С. 24-28.
12. Датий А.В., Дикопольцев Д.Е., Федосеев А.А. Некоторые характеристики осужденных, отбывающих наказание в воспитательных колониях в 2011 году // Прикладная юридическая психология. 2011. № 4. С. 121-124.
13. Датий А.В., Казберов П.Н. Рецензия на словарь по пенитенциарной психологии «Преступление и наказание от «А» до «Я» (под общей редакцией доктора психологических наук Д.В. Сочивко) // Прикладная юридическая психология. 2010. № 3. С. 193.
14. Датий А.В., Казберов П.Н. Создание базовых (типовых) психокоррекционных программ для работы с осужденными // Прикладная юридическая психология. 2011. № 1. С. 216-218.
15. Датий А.В., Ковачев О.В. Криминологические и психологические особенности ВИЧ-инфицированных осужденных // Прикладная юридическая психология. 2014. № 3. С. 126-130.
16. Датий А.В., Ковачев О.В. Характеристика ВИЧ-инфицированных осужденных мужчин в колониях общего режима // Вестник Пермского института. 2014. № 3 (14). С. 11-15.
17. Датий А.В., Ковачев О.В., Федосеев А.А. Характеристика ВИЧ-инфицированных осужденных женщин в колониях общего режима // Вестник Кузбасского института. 2014. № 3 (20). С. 67-76.
18. Датий А., Тенета Е. Характеристика ВИЧ-инфицированных осужденных в учреждениях ФСИН России // Закон и право. 2006. № 12. С. 40-41.
19. Датий А.В., Федосеев А.А. Криминологические и психологические особенности больных социально значимыми заболеваниями осужденных // Личность в меняющемся мире: здоровье, адаптация, развитие. 2014. № 2 (5). С. 69-79.
20. Датий А.В., Федосеев А.А. Характеристика больных туберкулезом осужденных женщин, обратившихся за психологической помощью // Электронный вестник Ростовского социально-экономического института. 2014. № 1. С. 16-27.
21. Датий А.В., Федосеев А.А., Дикопольцев Д.Е. Характеристика осужденных, отбывающих наказание в воспитательных колониях ФСИН России // Вестник Кузбасского института. 2011. № 5 (8). С. 42-46.
22. Датий А., Хохлов И. Проблема оказания противотуберкулезной помощи осужденным в учреждениях ФСИН России // Закон и право. 2006. № 11. С. 23-24.

23. Кузнецова А.С., Полянин Н.А. Медицинская психология в юридической деятельности // Прикладная юридическая психология. 2014. № 1. С. 111-112.
24. Литвишков В.М., Кучерявая О.А. Педагогические условия формирования профессионально значимых качеств личности курсантов технического факультета в образовательном учреждении уголовно-исполнительной системы // Прикладная юридическая психология. 2012. № 1. С. 163-171.
25. Пестриков Д.В. Развитие установки на толерантное поведение в общении (на примере курсантов и слушателей образовательных учреждений высшего профессионального образования ФСИН России // Прикладная юридическая психология. 2008. № 2. С. 86-96.
26. Пестриков Д.В., Сеник И.В. Возможность применения эмоционально-образной психотерапии в работе с осужденными в местах лишения свободы // Прикладная юридическая психология. 2013. № 3. С. 89-96.
27. Пестриков Д.В., Сеник И.В., Зимаков В.В. Арт-терапия как индивидуальная форма психокоррекционной работы с осужденными, отбывающими наказание в виде лишения свободы // Прикладная юридическая психология. 2014. № 2. С. 72-79.
28. Поздняков В.М., Шмаев И.В. Организационная идентификация как механизм развития профессиональной ментальности сотрудников ФСИН России // Человек: преступление и наказание. 2011. № 2. С. 134-137.
29. Полянин Н.А., Пинтяшин Е.В., Майоров О.А. Научный журнал «Пенитенциарий» // Прикладная юридическая психология. 2014. № 2. С. 151-152.
30. Сочивко Д.В. Молодежь России: образовательные системы, субкультуры, исправительные учреждения. Учебно-методическое пособие / Сочивко Д.В., Полянин Н.А. Москва, 2009.
31. Сочивко Д.В. Психодинамика когнитивного устройства личности // Прикладная юридическая психология. 2008. № 3. С. 24-40.
32. Сочивко Д.В. Проблема методологии прикладной (юридической) психологии // Прикладная юридическая психология. 2011. № 2. С. 8-18.
33. Сочивко Д.В., Бурцев А.О. Проблема психопатизации личности осужденных к лишению свободы // Прикладная юридическая психология. 2014. № 1. С. 30-41.
34. Сочивко Д.В., Полянин Н.А., Голышева Ю.Н. Мужской и женский путь духовности в местах лишения свободы // Прикладная юридическая психология. 2012. № 1. С. 60-75.

*Петров А.В.
студент 4 курса
БГАУ ФИТУ ГМУ
Хатмуллина Л.Р., к.м.н.
начальник*

*отдел опеки, попечительства и медицинского обслуживания
Администрация Демского района ГО
Республика Башкортостан, г. Уфа*

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРАВ И ЗАКОННЫХ ИНТЕРЕСОВ ДЕТЕЙ - СИРОТ И ДЕТЕЙ, ОСТАВШИХСЯ БЕЗ ПОПЕЧЕНИЯ РОДИТЕЛЕЙ, В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

В настоящее время данная тема является вполне актуальной, так как обеспечение прав и законных интересов детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, осуществляется Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Башкортостан. В нашей республике активно ведется процесс развития и модернизации семейной политики, ориентированной на сохранение ценностей семьи, на повышение ответственности власти и общества за обеспечение её социальных гарантий. В центре данной политики находятся дети-сироты и дети, оставшиеся без попечения родителей, защита их прав и законных интересов. Особой задачей государства является обеспечение данной категории населения надежной, качественной и грамотной правовой защитой, что принципиально важно. Государственная власть, являясь разновидностью публичной власти, в соответствии с Конституцией Российской Федерации осуществляет основные полномочия по социальной поддержке детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей.

Решение этих проблем государством возложено на систему органов опеки и попечительства, которые обязаны своевременно выявлять оставшихся без попечения родителей детей и, исходя из конкретных обстоятельств утраты попечения родителей (ст. 123 СК РФ), осуществлять последующий контроль за условиями содержания, воспитания и образования несовершеннолетних. В соответствии со ст. 121 СК РФ деятельность других, кроме органов опеки и попечительства, юридических и физических лиц по выявлению и устройству детей, оставшихся без попечения родителей, не допускается. Особенностью работы в сфере опеки и попечительства является то, что правовые отношения регулируются нормами различных отраслей и включают в себя как имущественные, так и личные неимущественные отношения. Опека устанавливается над детьми, не достигшими возраста 14 лет; попечительство устанавливается над детьми в возрасте от 14 до 18 лет. Юридическая компетентность специалистов органов опеки и попечительства является особенно важной. Социальная защита детей сирот и детей, оставшихся без попечения родителей - одна из важнейших задач

государства и общества. Проблема сиротства сегодня - это актуальнейшая из проблем современной действительности России.

В целях поддержки, обеспечения прав и законных интересов детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, создана обширная законодательная база. Перечень правовых источников, регулирующих права, их защиту и законные интересы детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, очень широк: Семейный кодекс РФ, Гражданский кодекс РФ, Гражданский процессуальный кодекс РФ; Жилищный кодекс РФ, Уголовный кодекс РФ, Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях, Федеральное законодательство, Постановления Правительства РФ, Приказы министерств, Законодательство Республики Башкортостан, Постановления Правительства Республики Башкортостан. В целях обеспечения межведомственной координации деятельности по защите прав и законных интересов детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, принято постановление о создании Межведомственного совета по вопросам защиты прав и законных интересов детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей. Межведомственный совет выполняет роль координирующего органа, обеспечивающего согласованную деятельность органов исполнительной власти и муниципальных учреждений в вопросах реализации законодательства о защите прав и законных интересов детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, на территории городского округа город Уфа Республики Башкортостан.

Основными задачами Совета являются: координация деятельности органов опеки и попечительства, образования, здравоохранения, социальной защиты населения; рассмотрение вопросов, связанных с реализацией законодательства о защите прав и законных интересов детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей; а также разработка комплексных мероприятий по предупреждению социального сиротства.

После выпуска из детского дома или интерната сирота не всегда может найти свое место в жизни. По окончании учреждения воспитанники-сироты лишаются привычного окружения, четкого распорядка, особого типа организации жизни. Многие испытывают трудности с учебой, решением квартирного вопроса, устройством на хорошую работу, организацией быта, взаимодействием с обществом, получением медицинской помощи, созданием и сохранением семьи и т.д. Зачастую выпускники интернатных учреждений оказываются не готовы к нормальному социальному общению. Современное Российское законодательство гарантирует такой категории граждан реализацию основных прав (на образование, жилье, медицинское обслуживание, трудоустройство) и дополнительных льгот, позволяющих обеспечить им социальную защиту в самостоятельной жизни. Согласно п. 8 ст. 6 Федерального закона от 21.12.1996 г. № 159-ФЗ «О дополнительных гарантиях по социальной поддержке детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей», выпускники государственных образовательных

учреждений – дети-сироты и дети, оставшиеся без попечения родителей, за исключением лиц, продолжающих обучение в учреждениях профессионального образования, обеспечиваются одеждой, обувью и единовременным денежным пособием по нормам и в порядке, устанавливаемым в соответствии с законодательством.

Нарушение прав сирот в области получения образования, как правило, связано с отсутствием выбора обучения. Федеральное и республиканское законодательство предоставляет им дополнительные гарантии права на образование. Дети-сироты и дети, оставшиеся без попечения родителей, получившие основное общее образование, имеют право на обучение на курсах по подготовке к поступлению в учреждения среднего и высшего профессионального образования без взимания платы. Лица в возрасте до 23 лет из числа сирот принимаются в государственные и муниципальные образовательные учреждения среднего профессионального и высшего профессионального образования вне конкурса при условии успешной сдачи вступительных экзаменов. Дети-сироты и дети, оставшиеся без попечения родителей, обучающиеся в государственных образовательных учреждениях начального и среднего профессионального образования, государственных и муниципальных образовательных учреждениях высшего профессионального образования, а также те, кто в период обучения потерял обоих или единственного родителя, зачисляются на полное государственное обеспечение до окончания ими данного образовательного учреждения.

В соответствии с п. 1 ст. 7 Федерального закона от 21.12.1996 г. № 159-ФЗ «О дополнительных гарантиях по социальной поддержке детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей» и одноименной ст. 7 Закона Республики Башкортостан от 27.10.1998 г. № 188-з, такой категории граждан предоставляются: бесплатное медицинское обслуживание и оперативное лечение в любом государственном и муниципальном лечебно-профилактическом учреждении, в том числе проведение диспансеризации, оздоровления, регулярных медицинских осмотров; а также бесплатные путевки в школьные и студенческие спортивно-оздоровительные лагеря (базы) труда и отдыха, при наличии медицинских показаний - в санаторно-курортные учреждения, бесплатный проезд к месту отдыха, лечения и обратно.

Вопрос обеспечения жильем детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, сегодня стоит так же остро, как и для большинства населения России. По закону жилье сиротам должно предоставляться вне очереди после наступления совершеннолетия. Жилплощадь предоставляется однократно по договору социального найма. Вопросы, связанные с предоставлением и обеспечением органами государственной власти дополнительных гарантий детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, на имущество и жилое помещение регулируются соответствующими нормативными актами Российского законодательства.

Нижняя граница нормы предоставления площади жилого помещения по договору социального найма в муниципальных образованиях, как правило, установлена на уровне не менее 12 квадратных метров на человека.

Несмотря на то, что у нас была принята Республиканская программа по постинтернатному сопровождению, остается еще немало проблем. В частности, в данном документе недостаточно четко прописан пункт обеспечения жильем, а ведь без него вряд ли можно говорить о социальной адаптации сирот. Сегодня три тысячи сирот не имеют собственной жилплощади. Одним из временных выходов должны стать социальные гостиницы: даже при условии, что в них будут жить несколько выпускников интернатов, это лучший вариант по сравнению со съемной квартирой, за которую приходится ежемесячно платить более десяти тысяч рублей.

Вместе с проблемой жилья выпускники интернатных учреждений сталкиваются также с проблемой трудоустройства, которая на сегодняшний день не менее актуальна. Администрации предприятий и организаций стараются не брать на работу лиц, признанных сиротами из-за необходимости обеспечения их социальными гарантиями за свой счет и отсутствия налоговых льгот. Таким образом возникает противоречие между усилиями государства по охране прав детей-сирот и проводимой экономической политикой. Государство предоставляет детям-сиротам и детям, оставшимся без попечения родителей, дополнительные гарантии права на труд согласно основным нормативным актам, закрепленным в Российском и Республиканском законодательстве.

Органы государственной службы занятости населения при обращении к ним детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, в возрасте от 14 до 18 лет проводят с ними профориентационную работу и обеспечивают диагностику их профессиональной пригодности с учетом состояния здоровья, а также обеспечивают трудоустройство лиц данной категории. Ищущим работу впервые и зарегистрированным в органах государственной службы занятости в статусе безработного детям-сиротам и детям, оставшимся без попечения родителей, выплачивается пособие по безработице в течение шести месяцев в размере уровня средней заработной платы, сложившегося в республике. Должностные лица, виновные в нарушении условий трудовых договоров, регулирующих их отношения с сиротами, несут ответственность в порядке, установленном законодательством Российской Федерации. Работникам из числа сирот, высвобождаемым из организации в связи с ее ликвидацией, сокращением численности или штата, работодатель обязан обеспечить за счет собственных средств необходимое профессиональное обучение с последующим трудоустройством в данной или другой организациях.

Уже давно звучит мысль о создании единой федеральной базы данных по выпускникам детских домов - она позволит проследить судьбу каждого, а не оставлять ребят один на один со своими проблемами. Впрочем, любую

проблему нужно решать в корне, а именно, укреплять институт семьи. Необходимо “ввести моду” на семью и детей. Ведь, как известно, большая часть детей становится сиротами при живых родителях - взрослые либо сами отказываются от своего ребенка, либо их лишают родительских прав. В республике к социальным сиротам относят девяносто процентов от общего числа детей, оставшихся без родителей. Для укрепления семьи принят ряд законов. К примеру, утвержден порядок выдачи материнского капитала усыновителям, а также предусмотрено выделение бесплатного земельного участка родителям трех и более детей. Сегодня одной из первоочередных задач является подготовка и обучение специалистов, работающих по программе постинтернатного сопровождения. В республике уже давно назрела необходимость в укреплении социального партнерства между государственными органами защиты детства, общественными организациями и бизнес-сообществом. Используя опыт других регионов, республика готова создавать на муниципальном и региональном уровнях организации выпускников детских домов и замещающих семей. В стадии разработки находится республиканская модель постинтернатной адаптации выпускников детских домов и замещающих семей на основе муниципальной модели Уфы.

*Петров А.Д.
студент 5 курса
Пермский национальный исследовательский
политехнический университет
Россия, г. Пермь*

РЕКЛАМА ПО НАПРАВЛЕНИЮ B2B ЧЕРЕЗ СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ

Аннотация: в данной статье рассматривается вопрос о методах реализации B2B рекламы через социальные сети.

Ключевые слова: интернет-реклама, B2B, социальные сети.

Сегодня интернет маркетинг становится все более востребованным и актуальным направлением продвижения продукта. Можно выделить следующие причины этой тенденции:

- 1) Низкая стоимость интернет-маркетинга в сравнении с традиционным off-line маркетингом
- 2) Измеримость эффективности (любая площадка для интернет-маркетинга дает точную информацию как минимум о количестве человек, увидевших рекламу, в то время как внесетевой маркетинг часто не может дать даже приблизительных данных)
- 3) Доступность для широкого круга заказчиков: маркетинг в интернете не требует специальных знаний, и, что особенно важно, знаний каналов возможного продвижения
- 4) Оперативность – интернет-кампанию практически любой сложности можно запустить за сутки.

В связи с такими неоспоримыми преимуществами спрос на интернет-маркетинг огромен, что рождает разнообразное предложение. Первое, что приходится сделать бизнесу, принявшему решение использовать интернет в продвижении своего товара либо услуги – определиться, каким каналом интернет-рекламы стоит воспользоваться. Исследования показывают, что самой эффективной и дешевой площадкой интернет-маркетинга являются социальные сети: этого сектора интернет-рекламы в 55% превышает прогноз по любым другим площадкам интернет-маркетинга.

Такие показатели объясняется вполне естественно: место социальных сетей в жизни современного человека огромно, а их природа весьма специфична. Аналитические данные подтверждают это цифрами: 89% россиян зарегистрированы в социальных, 23% из них остаются онлайн в течение 20 часов каждый день. Мировая статистика выглядит еще более внушительно: в США до 6% пользователь социальных сетей остаются онлайн круглосуточно.

Средний показатель несколько скромнее: 3-4 часа онлайн для 22% пользователей. Пиковая активность приходится на вечерние и обеденные часы.

Таким образом, с точки зрения маркетинга социальные сети являются практически идеальным местом для размещения рекламы: вероятность «встречи» с потенциальным покупателем оказывается практически гарантированной, а при достаточном бюджете вполне возможно фактически выкупить внимание конкретного человека на все время пребывания в социальной сети. Последнее особенно актуально для продвижения услуг для бизнеса, где прибыль от привлечения одного клиента может оправдать очень высокие затраты.

Именно этот фактор заставляет маркетологов задумываться о возможности использования социальных сетей в качестве площадки для сферы B2B (Business to business – продажи услуг одних предприятий другим предприятиям) маркетинга. Несмотря на очевидные преимущества, о которых сказано выше, существует ряд сомнений. Прежде всего традиционные сомнения вызывает факт присутствия лиц, принимающих решения в бизнесе, в социальных сетях, и еще больше вопросов вызывает практическая настройка такой рекламной кампании.

Целью данной работы является обоснование эффективности маркетинга в социальных сетях для B2B продаж, а так же предложение одной из возможных методик такого маркетинга. Теоретические выводы работы будут подтверждены практическим примером из деятельности международной компании.

Остановимся на анализе эффективности маркетинга в социальных сетях в случае B2B продаж. Исследователи из США, специализирующиеся на маркетинге, приводят следующую статистику по времени, проводимому различными категориями граждан США в социальных сетях (Рисунок 1).

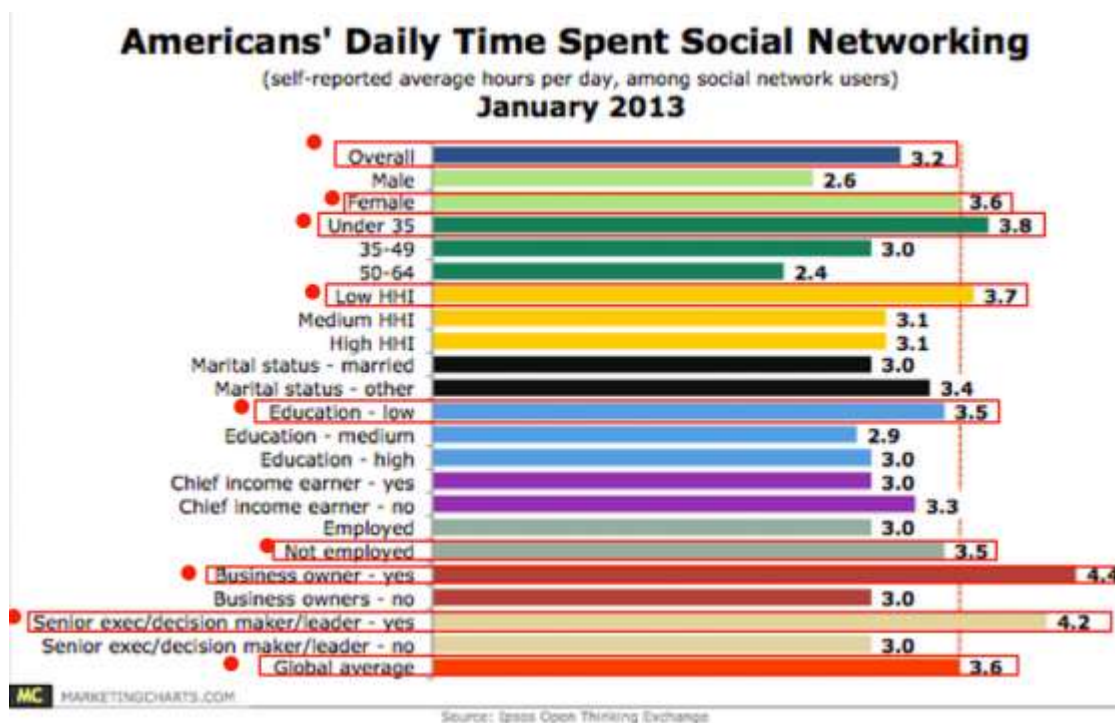


Рисунок 1

Анализ данного графика показывает что:

- 1) Владельцы бизнеса проводят в социальных сетях на 50% больше времени чем остальные категории граждан. Это время составляет 4,5 часа в день, что превышает среднестатистическую норму.
- 2) Менеджеры высшего звена и лица, ответственные за принятие решений, проводят в социальных сетях на 40% больше времени, чем простые офисные работники. Это время составляет 4,2 часа в день и так же превышает среднюю статистическую норму.

В то же время, согласно данным американской ассоциации здоровья, владельцы бизнеса находятся на рабочих местах 44-56 часов в неделю, и думают о работе в 3,5 раза чаще, чем простые обыватели. Фактически это означает, что владельцы бизнеса и лица, принимающие решения, гораздо больше, чем остальные категории офисных работников, остаются «включёнными» в проблемы бизнеса.

Очевидно, что в случае целевой аудитории B2B продаж полностью выполняются оба фактора успеха социальной сети как рекламной площадки: эти люди проводят в социальных сетях даже больше времени, чем простые обыватели, и они расположены к восприятию рекламы товара, способного решить проблемы их бизнеса. Таким образом первая цель работы выполнена: показано, что реклама в социальных сетях эффективна в случае B2B продаж.

Перейдем теперь к практической стороне маркетинга в социальных сетях, ориентированного на бизнес. Современные рекламные интернет-площадки предлагают сегментируют будущую аудиторию рекламы по двум группам параметров: физические данные потенциального клиента (пол,

возраст, национальность) и сфера интересов. Таргетирование по физическим данным хорошо работает только в случае узконаправленного товара (например, товары для подростков), а таргетирование по интересам затрагивает только сферу личных интересов (например, футбол, кулинария, авторское кино), и, за исключением редких случаев, не позволяет выделить профессионалов той или иной области.

Перечисленные трудности на практике являются непреодолимыми. Именно поэтому в данной работе предлагается способ избежать этих трудностей зачет отказа от таргетирования как такого. Это становится возможным в случае показа рекламы не ограниченному по одной из групп параметров сегменту аудитории, а списку совершенно конкретных людей, о которых заранее известно, что это именно те, кто за счёт своей работы является лицом, принимающим решения в фирме-потенциальном клиенте.

Такая возможность сегодня существует во всех крупнейших социальных сетях: на Facebook, в Twitter и Вконтакте.

Авторами был разработан следующий алгоритм для настройки рекламной кампании с показами конкретному списку людей:

- 1) Составление списка потенциальных партнеров – базы будущей целевой аудитории.

- 2) Составление списка работников этих компаний. На этом шаге требуется выполнить поиск людей по месту работы в социальной сети, выбранной для запуска рекламной кампании.

- 3) Запуск рекламной кампании на базе пользовательской аудитории, полученной в пункте 2. Преимущество предлагаемой методики состоит в том, что полученная в шаге 2 аудитория уже максимально валидна.

Таким образом выполнена вторая цель работы: предложен алгоритм настройки маркетинговой B2B кампании в социальных сетях.

Для того что бы подтвердить эффективность методики, обратимся к практическому примеру из деятельности крупной международной фирмы.

Основой для списка компаний, на сотрудников которых была ориентирована реклама, стали клиенты одного из главных конкурентов фирмы.

Для проведения маркетинговой акции была выбрана социальная сеть Facebook.

Периодом работы рекламной кампании был выбран срок в 2 недели (традиционно устанавливаемый срок, обусловленный устареванием контента).

Бюджет был оценен исходя из средней ценности целевых партнеров: в месяц каждая из этих компаний могла бы принести по \$3000. Исходя из минимального результата (одного нового клиента) и заданного руководством периода окупаемости (2 месяца) был установлен бюджет в \$5600 на 2 недели (\$400 в день).

На этапе поиска сотрудников целевых компаний возникла проблема

автоматизации. В качестве уникального идентификатора пользователя Facebook принимает ID страницы пользователя; потребовалось найти способ одновременно получить ID всех сотрудников какой-либо компании из целевого списка. Эта проблема была решена с помощью выгрузки части кода сайта, несущей в себе превью результатов поиска людей по месту работы (Рисунок 2), а вместе с ними и уникальные идентификаторы страниц этих людей. После этого полученный фрагмент кода обрабатывался специально написанной программой (Рисунок 3). На выходе в буфере обмена оказывались ID всех нашедшихся людей. Далее они вставлялись в приложение для работы с электронными таблицами (Рисунок 4).

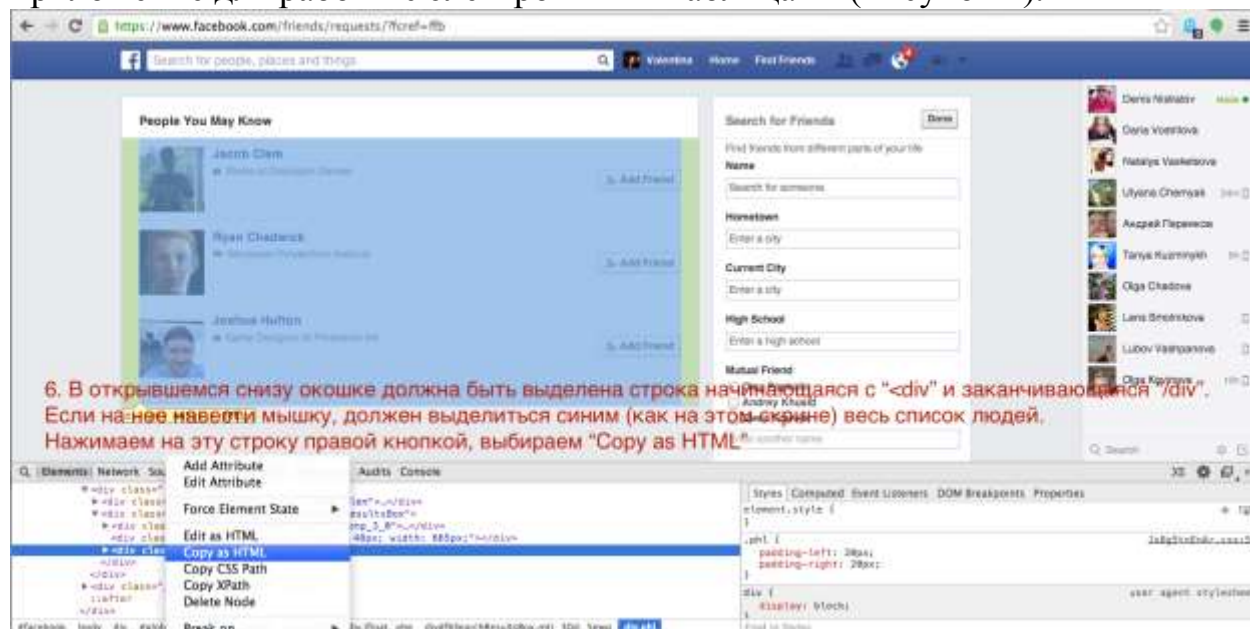


Рисунок 2

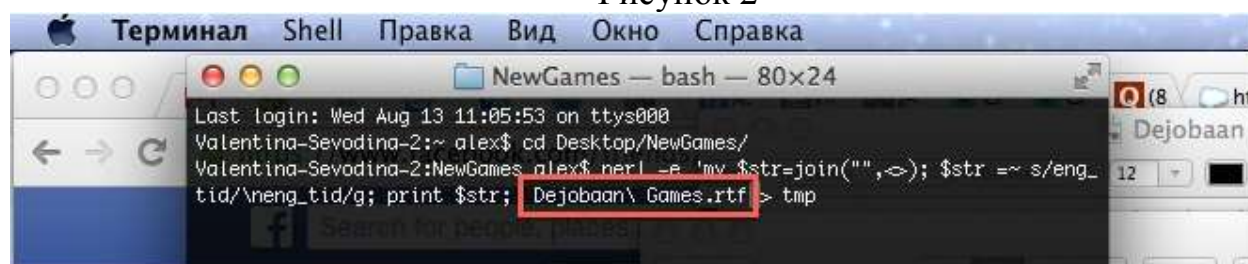


Рисунок 3

	A	B
600	10000415986673	
601	10000386561304	
602	10000434113850	
603	10000346915580	
604	10000003407280	
605	10000332593609	
606	10000629842405	
607	10000170503805	
608	1235820313	
609	13000790	

Рисунок 4

Для обработки фрагмента сайта социальной сети использовалась следующая программа:

```
perl -e 'my $str=join("",<>); $str =~ s/eng_tid/\neng_tid/g; print $str;'
Имя_файла_с_фрагментом_кода.rtf > tmp
perl -e 'while(<>) {$_ =~ s/^\.*eng_tid"::"([0-9]+)".*$/1/g;
print;}' tmp > tmp2
grep -e '^[0-9][0-9][0-9][0-9][0-9][0-9]' tmp2 |pbcopy
```

В результате рекламной кампании проявили устойчивый интерес к предлагаемому продукту и приступили к дальнейшей работе 2 клиента из целевой аудитории.

Таким образом, проведенную маркетинговую интернет-компанию можно считать успешной.

Заключение. В работе была теоритически обоснована и практически доказана эффективность рекламы в социальных сетях в сфере B2B продаж. Был предложена авторская методика настройки успешной маркетинговой B2B интернет-кампании в социальных сетях. Был рассмотрен практический пример применения такого алгоритма. Эффективность методики была подтверждена результатами реальной интернет-кампании.

Использованные источники:

1. IAB internet advertising revenue report 2013 full year results [Электронный ресурс] // iab.ru: портал интерактивного рекламного агентства. URL: http://www.iab.net/media/file/IAB_Internet_Advertising_Revenue_Report_FY_2013.pdf

2. Беленький А.С., Найдич А.Д. Куда движется рынок интернет-рекламы [Электронный ресурс] // <http://compress.ru/>: портал о современных компьютерных технологиях. URL: <http://compress.ru/article.aspx?id=23163#2>
3. Исследование социальных медиа в России [Электронный ресурс] // <http://cossa.ru/>: информационный портал о современных компьютерных технологиях. URL: <http://www.cossa.ru/articles/149/2467/>

*Петрова Г.Г., к.э.н.
доцент
кафедра ИБМ-1
МГТУ им. Баумана
Россия, г. Москва*

НЕКОТОРЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЫНКА ТРУДА

Аннотация

В данной статье рассматриваются различные подходы к анализу рынка труда, выявляются некоторые закономерности функционирования на данном рынке особого товара, обосновывается необходимость качественного изменения данного товара в условиях современного производства.

Ключевые слова: рынок труда, труд, способность к труду, рабочая сила, “человеческий капитал”.

На рынке труда функционирует важнейший фактор производства, оказывающий существенное влияние на эффективность национальной экономики.

В экономической науке вопрос о том, что выступает на данном рынке в качестве товара, остается дискуссионным. Определение позиции по данной проблеме требует теоретического анализа рынка труда.

Рассматривая понятие “труд”, следует отметить ряд важных аспектов:

- во-первых, труд – это целесообразная деятельность с заданными целевыми установками;
- во-вторых, труд, создавая средства труда, меняет условия своего осуществления;
- в-третьих, труд – это физиологические и эмоциональные затраты человека.

Так, английский экономист А.Маршалл определяет труд как “всякое умственное и физической усилие, предпринимаемое частично или целиком с целью достижения какого-либо результата, не считая удовлетворения, получаемого непосредственно от самой проделанной работы”. [Маршалл А. Принципы экономической науки. М.: Прогресс, 1993. – 124 с.]

Представители классической экономической теории утверждали, что объектом купли-продажи на рынке труда является труд, а заработная плата – это не только плата за труд наемного работника, но и плата за ресурсы, представленные ему предпринимателем. Отсюда, прибыль – это плата за

предпринимательскую услугу. [Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Пер. с англ. – М.: Эксмо, 2007. – 73 с.]

Современные представители неоклассического направления тоже рассматривают рынок труда как рынок, где объектом купли-продажи выступает труд, а термин “рабочая сила” отождествляется с понятием экономически активного населения. Сторонники данной позиции заработную плату трактуют все же как плату не только за количество, но и за качество труда. Следует отметить, однако, что качество труда зависит от способностей работника, а количество труда (его временная протяженность) тоже определяется качественными способностями человека. Поэтому высококвалифицированный работник может выполнить данную работу за меньшее количество часов. В современных условиях это находит отражение в новых формах организации труда, когда работник жестко не привязан к рабочему месту регламентацией рабочего времени.

Понимание важности именно качественных характеристик работника привело к тому, что в 80-х г.г. XX века в научный оборот был введен термин “человеческий капитал”. Американский экономист Г.Шульц дает следующее определение данного термина: “Все человеческие способности являются или врожденными, или приобретенными. Каждый человек рождается с индивидуальным комплексом генов, определяющим его врожденные способности. Приобретенные человеком ценные качества, которые могут быть усилены соответствующими вложениями, мы называем человеческим капиталом”. [Жак Фиценс. Человеческий капитал: как измерить и увеличить его стоимость// www.elitarium.ru]

Итак, “человеческий капитал” – это знания, навыки, способности, творческий потенциал и пр., которые развиваются и совершенствуются в результате инвестиций в человека. Рост качества человеческого капитала способствует росту производительности труда, эффективности национальной экономики. Для конкретного человека – это основы повышения индивидуального благосостояния.

В процессе общественного производства происходит соединение рабочей силы с орудиями и средствами труда. Процесс труда предстает при этом как процесс, совершающийся между человеком и природой, опосредованный орудиями труда, которые он помещает между собой и природой. Средства труда усиливают естественные органы человека и выступают, таким образом, как средства развития самого труда, как показатель господства человека над силами природы, но, главное, как показатель степени развития самой рабочей силы. Взаимодействие рабочей силы человека и орудий труда с развитием технической базы производства начинает выступать как закономерность, определяющая изменение количественных и качественных функций человека.

В условиях современного научно-технического прогресса, появления новых технологий, – создаются условия, когда человек все больше

исключается из непосредственного процесса производства, становится рядом с ним как руководитель и организатор.

Именно качественные способности человека и оцениваются посредством заработной платы, которая выступает как оплата способности человека к труду. Считаем правомерным разделение марксистской теорией понятий “труд” и “способность к труду”. На рынке труда предпринимателю противостоит не труд, а способность человека к труду. Именно свою способность к труду выносит на рынок человек и, продавая ее, превращается в наемного работника. Отношения между предпринимателем и наемным работником лишь по внешней видимости выступают как отношения купли-продажи труда, а сам труд не является товаром.

Как любой товар, рабочая сила, выступающая в виде способности человека

к труду, проявляет свою реальную ценность (потребительную стоимость) для предпринимателя в процессе труда. Для предпринимателя важно именно качество труда, и он готов платить именно за конечные результаты этого труда.

Для сохранения и совершенствования качества рабочей силы необходим такой размер заработной платы, которая позволила бы работнику воспроизвести свою способность к труду. Поэтому в стоимость рабочей силы должны быть включены не только необходимые средства существования работника, но и средства, которые позволили бы ему повышать качество своей рабочей силы. Работник вполне справедливо хочет получить эту стоимость через заработную плату.

Заработная плата, предстающая на ранке труда как плата за труд, выступает как превращенная форма стоимости специфического товара – рабочей силы, и, как всякая превращенная форма, скрывает суть экономических процессов в обществе.

Современное производство предъявляет все возрастающие требования как

к квалификации, так и к общеобразовательному уровню работника. Рост квалификации означает приобретение рабочей силой способности к более сложному труду, а, следовательно, и возможности производить в единицу времени большую стоимость. Более сложный труд требует увеличения затрат на образование. Меняется также понятие простого труда. Говорить о необученной рабочей силе можно сейчас с известной долей условности, поскольку даже простой труд все больше будет включать в себя повышающийся уровень общеобразовательной подготовки.

Данные объективные процессы, происходящие на рынке труда, имеют и социальные последствия для работника. Это проявляется в отставании уровня профессионально-технической подготовки работника от требований развивающегося технического базиса производства, увеличении численности

безработных из-за данного отставания, понижении жизненного уровня трудящихся.

Все вышеизложенное показывает сложность и актуальность данной проблемы.

Использованные источники:

1. Маршалл А. Принципы экономической науки. М.: Прогресс, 1993.
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Пер. с англ. – М.: Эксмо, 2007.
3. Жак Фиценс. Человеческий капитал: как измерить и увеличить его стоимость// www.elitarium.ru

*Петрова А. М.
студент*

*кафедра ГМУ
ФГБОУ ВПО «Бакинский*

Государственный аграрный университет»

Россия, г. Уфа

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ПРОВЕДЕНИИ ВЫБОРОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Интернет, бесспорно, становится неотъемлемым атрибутом жизни многих граждан нашей страны. В настоящее время одной из самых перспективных технологий голосования считается электронное голосование через сеть Интернет или иную информационно-коммуникационную сеть передачи данных. Сегодня это самое модное направление в развитии избирательных систем. У электронного голосования есть и свои проблемы. Во-первых, они не обеспечивают анонимность голосования, во-вторых, проблема аутентификации (установление подлинности избирателя при регистрации), в-третьих, отсутствие надежного механизма защиты от попыток неоднократного доступа на сервер для голосования одного и того же избирателя, и, наконец, отсутствие законодательного регулирования данного вопроса.

Развитие информационных технологий во многом определяет общественное и политическое развитие каждого государства. Использование информационных технологий в государственном и муниципальном секторе, науке и образовании, здравоохранении побуждает правительство и различные организации активно внедрять их в практику государственного и муниципального управления. Одним из перспективных направлений их использования является развитие электронного голосования.

Электронное голосование может проводиться на избирательном участке с использованием бумажно-электронной системы голосования (система оптического сканирования), системы голосования с прямой записью (прямой записи через сенсорный экран или кнопочный терминал), а также с помощью дистанционного голосования (без присутствия избирателя

на избирательном участке) с использованием сети Интернет или других каналов связи (телефонная линия, мобильная телефонная связь) [1].

В соответствии с Федеральным законом от 10 января 2003 года «О Государственной автоматизированной системе Российской Федерации «Выборы», для автоматизации избирательного процесса применяется Государственная автоматизированная система «Выборы». В мировой практике Государственной автоматизированной системы «Выборы» стала уникальным примером масштабной автоматизированной информационной системы, реализованной в таком виде и в таких масштабах, и применяется для автоматизации информационных процессов подготовки и проведения выборов и референдумов, обеспечения деятельности избирательных комиссий и комиссий референдума.

Взвешивая все плюсы и минусы Интернет – голосования, можно с уверенностью говорить о необходимости внедрения данного способа волеизъявления граждан в нашей стране, что неизбежно повлечет повышение интереса избирателей к институту выборов и, как следствие, повысит процент проголосовавших. Использование научно-технического прогресса, в том числе Интернет – технологий, является залогом развития государства в целом и его отдельных демократических институтов в частности. [2]

Можно сделать вывод, что электронное голосование является прогрессивной формой, которую, с учетом развития средств коммуникаций и мобильности населения следует использовать. Одной из возможных форм внедрения в настоящее время является Интернет-голосование. Тем не менее, следует учитывать высокие риски, сопровождающие внедрение Интернет – голосования.

Использованные источники:

- 1.Борисов И.Б. Развитие электронного голосования // Журнал о выборах. 2011. №3.
- 2.Сербин М.В. Перспективы развития электронного голосования- М.В. Сербин // Исторические, философские, политические и юридические науки. Вопросы теории и практики. 2011. №4.

*Петрунин В.В., к.ф.н.
доцент*

*кафедра религиоведения и теологии
Орловский государственный университет
Россия, г. Орёл*

К ВОПРОСУ О СОЦИАЛЬНОМ ЗНАЧЕНИИ ПОЗДНЕВИЗАНТИЙСКОГО ИСИХАЗМА

В статье рассматривается социальное значение исихазма в поздневизантийском обществе. Показывается актуальность исследования в современном религиоведении не только антропологических аспектов

мистицизма, но и его влияния на социально-политические процессы в обществе и государстве

Ключевые слова: *исихазм, мистический опыт, социальная этика*

Одной из особенностей отечественного религиоведения является его исследовательская направленность на изучение социальных аспектов проявления религиозности. В советский период большое внимание уделялось рассмотрению вопроса об общественной роли религии. Подчеркивалось, что «социальную роль религии можно определить как совокупность функций, выполняемых данной религией в конкретных исторических условиях» [2, с. 60].

В современной науке о религии данная проблематика продолжает сохранять свою актуальность. Особенную актуальность изучению социальной роли религии придает постсекулярная концепция, которая становится все более популярной в социально-политических исследованиях, как на Западе, так и в России. Австралийский социолог Брайан Тернер указывает на то, что «большинство нынешних социологов и политологов пришли к выводу, что в дискуссиях о публичной сфере религию следует принимать всерьез ... произошли различные трансформации социальной и политической жизни, которые поставили религию как институт в центр современного общества» [7, с. 30].

Для отечественного религиоведения особым предметом изучения продолжает оставаться социальная роль православного христианства в истории России. Данная ситуация заставляет обращаться не только к изучению Русской православной церкви, но и к истории вселенского православия. Особенно важен в этом смысле поздневизантийский период, когда православное христианство, более того, его мистическая составляющая – исихазм, приобрела огромное влияние на социально-политическую и культурную жизнь Византийской империи.

Это обстоятельство, актуализирует методологические проблемы, с которыми сталкивается религиоведение при изучении религиозного опыта. Исихазм, являясь мистическим ядром православия, дает уникальный материал для исследования не только антропологических моментов мистического опыта, но и влияния мистики на социальный и политический контекст.

Поздневизантийский период, характеризуемый исихастским возрождением, отмечен не только актуализацией мистической практики в византийской церкви, но и выходом мистики в мир, когда подвижники тех лет, «спасавшиеся от мира», получали согласно их житиям, мистические повеления учить людей тому, чего они достигли сами, и поворачивали обратно к миру с целью его «спасти» [6, с. 10].

Одним из первых, кто придал исихазму широкую социальную направленность был Григорий Палама, призвавший к исихастской практике не только монахов, но и всех православных христиан. В словах Григория

Паламы, архиепископа Фессалоникийского, обращенных к своей пастве, содержится одна важная мысль, сделавшая исихазм социальным явлением – стяжание благодати объявляется доступным не только аскетам и отшельникам, но и живущим в миру [См.: 1, с. 94].

Широкую социальную направленность исихастской проповеди поддерживают ближайшие ученики и последователи Григория Паламы. Константинопольский патриарх Филофей Коккин призывает к проповедованию возможности богообщения для всех [См.: 6, с. 23].

Богослов-мирянин Николай Кавасила писал о том, что «жизнь во Христе зарождается в здешней жизни, и начало приемлет здесь, а совершается в будущей жизни, когда мы достигнем одного дня». Более того, стяжанию благодати не мешают мирские дела: «и искусствами можно пользоваться без вреда, и к занятию какому-либо нет никакого препятствия, и полководец может начальствовать войсками, и земледелец возделывать землю, и правитель управлять делами» [4, с. 10, 87].

Широкая социальная направленность исихастской проповеди привела к определяющей роли православного христианства в жизни поздневизантийского общества. Пользуясь классификацией функций религии, предложенной И.Н. Яблоковым [5, с. 82-84], мы можем отметить, что в данный период православие выполняло целый ряд социальных функций.

Прежде всего, стоит отметить мировоззренческую функцию, которая обеспечила сохранность культурной идентичности византийцев в их противостоянии как с латинским Западом, так и с мусульманским Востоком. Коммуникативная функция проявилась в духовном сплочении византийцев перед угрозой унии с Ватиканом, а позднее стала основой взаимодействия православных христиан в условиях мусульманского завоевания. Регулятивная и интегрирующая функции проявились в конкретном поведении византийцев, которые ориентировались при решении важных социально-политических вопросов на мнение Церкви, а не государства, заключившему целый ряд уний с Ватиканом (Лионская уния 1274 г., Флорентийская уния 1439 г., возобновление Флорентийской унии в 1452 г.). Культуротранслирующая функция способствовала появлению такого феномена как Исихастское Возрождение, что свидетельствовало не только об определяющем влиянии исихастских идей на культурное развитие поздней Византии, но и на то, что «Исихастское Возрождение продвигалось к созданию модели христианской культуры» [8, с. 188]. Легитимирующе-разлегитимирующая функция наглядное проявление обрела в неподчинении Церкви и православного населения государству в вопросе унии с Римом. Большинство византийцев предпочли «повиноваться больше Богу, нежели человекам» (Деян. 5, 29).

Результатом исихастского влияния на социально-политические процессы в поздневизантийском обществе стала определяющая роль Церкви как социального института.

Кроме того, исихастское видение человека, нацеленное на его индивидуальное обожение, в конечном итоге, стало основой для формирования православной социальной этики. Огромную роль в этом сыграл Николай Кавасила, который дал новый импульс широкой социальной направленности проповеди исихазма.

Современный православный богослов, рассматривая социальные аспекты богословия Николая Кавасилы, отмечает, что «духовная жизнь не избегает мира, а преображает его. Это не перемена места, а изменение образа бытия», которое, в конечном итоге «воцерковляет мир» [3, с. 192-193].

Таким образом, мы видим, что мистика православного христианства в поздней Византии не ограничивалась антропологическими аспектами личного спасения, а стала преобразующей социальной силой. Данное обстоятельство делает целесообразным в современном религиоведении дальнейшее исследование и анализ механизмов, вызывающих тесную связь между конкретным мистическим опытом и историческим социальным контекстом. Кроме того, пример воздействия исихазма на социально-политическую жизнь поздней Византии показывает особую актуальность для современного религиоведения темы влияния религии на социально-политические процессы современности.

Использованные источники:

1. Григорий Палама, святит. Беседы (омилии) в 3 частях. Ч. 2. – М.: Паломник, 1993.
2. История и теория атеизма / Редкол.: М.П. Новиков (отв. ред.) и др. – М.: Мысль, 1987.
3. Неллас П. Обожение: Основы и перспективы православной антропологии. – М.: Никея, 2011.
4. Николай Кавасила. Семь слов о жизни во Христе // Николай Кавасила. Христос. Церковь. Богородица. – М.: Издательство храма святой мученицы Татианы, 2002. – С. 10-122.
5. Основы религиоведения: Учебник / Под ред. И.Н. Яблокова. – М.: Высшая школа, 1998.
6. Прохоров Г.М. Русь и Византия в эпоху Куликовской битвы. Повесть о Митяе. – СПб.: Алетейя, 2000.
7. Тернер Б. Религия в постсекулярном обществе // Государство, религия, церковь в России и за рубежом. – № 2. – 2012. – С.21-51.
8. Хоружий С.С. Владимир Соловьев и мистико-аскетическая традиция Православия // Хоружий С.С. О старом и новом. – СПб.: Алетейя, 2000. – С. 182-206.

*Петрунин В.В., к.ф.н.
доцент
кафедра религиоведения и теологии
Орловский государственный университет
Россия, г. Орёл*

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМАТИКА СОЦИАЛЬНОЙ ДОКТРИНЫ РУССКОГО ПРАВОСЛАВИЯ

В статье рассматривается экономическая проблематика «Основ социальной концепции Русской Православной Церкви». Показывается актуальность экономических воззрений русского православия для современного человека, государства и общества

***Ключевые слова:** экономика, труд, собственность, социальная этика*

В августе 2000 г. состоялся Юбилейный Архиерейский Собор Московского Патриархата на котором были приняты «Основы социальной концепции Русской Православной Церкви». Данный документ отражает официальное мнение Церкви по целому ряду социально-политических проблем, стоящих перед современным человеком, обществом и государством. Стоит отметить, что социальная доктрина Московского Патриархата стала своеобразным импульсом для появления подобного рода документов среди религиозных организаций России [См.: 1, 2, 3, 5].

Достойное место в «Основах социальной концепции Русской Православной Церкви» занимает экономическая проблематика. Два раздела документа непосредственно затрагивают проблемы экономики: раздел VI – «Труд и его плоды» и раздел VII – «Собственность» [См.: 4]. Вместе с тем, в других разделах социальной концепции также можно найти положения, касающиеся экономической проблематики.

Основной смысл данного документа заключается в применении нравственных начал христианства ко всем сферам жизни человека, в том числе, к экономическим отношениям. В разделе «Труд и его плоды» говорится о том, что труд является органичным элементом человеческого бытия. Посредством труда происходит творческое раскрытие человека. Однако после грехопадения труд стал преимущественно способом добывания человеком средств к существованию в тварном мире.

Социальная доктрина православия подчеркивает, что «с христианской точки зрения труд сам по себе не является безусловной ценностью. Он становится благословенным, когда являет собой соработничество Господу и способствует исполнению Его замысла о мире и человеке. Однако труд не богоугоден, если он направлен на служение эгоистическим интересам личности или человеческих сообществ, а также на удовлетворение греховных потребностей духа и плоти» [4, с. 40-41].

Таким образом, Московский Патриархат подчеркивает важность и необходимость труда, направленного на благо всех людей, что является

выражением второй заповеди Иисуса Христа о любви к ближнему (Ин. 13. 34).

В разделе «Собственность» Русская Православная Церковь определяет основные права собственника, подчеркивая при этом, что «материальные блага не могут сделать человека счастливым» [4, с. 43]. Также в данном разделе говорится о признании Церковью существования многообразных форм собственности: государственной, общественной, корпоративной, частной и смешанной. Подчеркивается, что особую форму собственности представляет собой имущество, принадлежащее религиозным организациям.

Кроме того, в других разделах «Основ социальной концепции Русской Православной Церкви» также содержатся положения, относящиеся к экономической проблематике. Например, говоря о сферах сотрудничества государства и Церкви, Московский Патриархат подчеркивает необходимость сотрудничества с государством в экономической деятельности, направленной на пользу Церкви, государства и общества [См.: 4, с. 23].

Обращаясь к современным международным отношениям, Церковь в качестве таковых называет и экономические отношения между народами и государствами. Особую обеспокоенность Московский Патриархат выражает в связи с процессами глобализации, которые проявляются и на экономическом уровне, подчеркивая, что «многие положительные плоды глобализации доступны лишь нациям, составляющим меньшую часть человечества, но имеющим похожие экономические и политические системы. Другие же народы ... оказываются выброшенными на обочину мировой цивилизации. Они попадают в долговую зависимость от финансистов немногих промышленно развитых стран и не могут создать достойные условия существования» [4, с. 103].

Таким образом, экономическая проблематика социальной доктрины Московского Патриархата рассматривается в тесной связи с этическим учением русского православия. По мнению Церкви, экономика, основанная на христианской этике, способна решить многие проблемы, которые сегодня стоят перед современным человечеством.

Использованные источники:

1. Основные положения социальной программы российских мусульман. – Ярославль, 2001.
2. Основы социального учения Церкви Христиан Адвентистов Седьмого Дня России. – М., 2009.
3. Основы социальной концепции Иудаизма в России. – М., 2002.
4. Основы социальной концепции Русской Православной Церкви // Информационный бюллетень Отдела внешних церковных связей Московского Патриархата. – 2000. – № 8. – С. 5-105.
5. Социальная позиция Протестантских Церквей России. – М., 2009.

*Пешко Е. А.
студент 3го курса
Филитович А. В.
ассистент*

*кафедра экономической теории
Полесский государственный университет
Республика Беларусь, г. Пинск*

МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В ЭКОНОМИКЕ БЕЛАРУСИ, ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ ЕГО ПОДДЕРЖКИ И РЕГУЛИРОВАНИЯ

Эффективное функционирование экономики страны во многом определяется развитием малого предпринимательства, которое является одним из проводников научно-технического прогресса в стране. Малое предпринимательство своевременно реагирует на различные изменения конъюнктуры рынка, тем самым придавая экономике определенную мобильность, обеспечивая производство тех товаров, которые являются невыгодными для крупных организаций.

К субъектам малого предпринимательства относятся: индивидуальные предприниматели, зарегистрированные в Республике Беларусь; микроорганизации и малые организации [1].

В Беларуси на протяжении прошедших лет наблюдается положительная тенденция численности субъектов малого предпринимательства. Согласно данным Национального статистического комитета Республики Беларусь, общее количество малых предприятий за 2013 год составило 91 596 единиц, при этом увеличилось на 10,9 % или 8 984 единицы по сравнению с 2012 годом. Количество микроорганизаций составило 79 800, или 87,1% от общей численности и увеличилось по сравнению с предыдущим годом на 12,5 %. Число малых организаций к началу 2014 года составило 11 796 единиц, или 12,9% от общего числа организаций малого предпринимательства, и увеличилось относительно предыдущего года всего лишь на 0,8%.

Доля малого предпринимательства в ВВП в 2013 году составила 15,2%. При этом данный показатель на протяжении ряда лет постоянно увеличивается (в 2012 году – 15%, в 2011 составил 14,5%).

Большинство микроорганизаций заняты в таких видах экономической деятельности, как торговля, ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования (41,6%), транспорт и связь – 13,2%, затем идут операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг потребителям, обрабатывающая промышленность и другие сферы. Количество малых предприятий сосредоточено в сфере обрабатывающей промышленности – 29,6%, торговле – 24,6%, строительстве – 17,6%.

Основное количество субъектов малого предпринимательства сосредоточено в г. Минске – 33 352 единицы, или 36,4% от всего количества по Республике Беларусь. Также значительное количество расположено в

Минской области – 16613 единиц (18,1%), в Брестской – 9473 единицы, или 10,3% [2].

Поддержка малого предпринимательства в Республике Беларусь представляет собой реализацию государственными органами и иными организациями правовых, экономических, социальных, информационных, консультационных и иных мер по созданию благоприятных условий для развития субъектов малого предпринимательства. Реализация данных мер основывается на Конституции Республики Беларусь и состоит из Закона РБ 1 июля 2010 г. № 148-З «О поддержке малого и среднего предпринимательства», актов Президента Республики Беларусь и иных актов законодательства [1].

Среди основных проблем для малого предпринимательства в Республике Беларусь выделяют: отсутствие необходимой финансовой поддержки, сложные административные процедуры, а именно регистрация, лицензирование, получение разрешений, администрирование налогообложения, регулирование ценообразования. Важным также является недостаточный уровень поддержки бизнеса со стороны государства, а также недостаточная правовая база.

В Беларуси с целью устранения существующих проблем была принята Программа государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь на 2013 – 2015 годы. Целями Программы является создание благоприятных условий для ведения предпринимательской деятельности, стимулирование ее развития по приоритетным направлениям в регионах.

В ближайшей перспективе предусматривается решение задач, которые способствовали бы эффективному функционированию малого предпринимательства: развитие основных видов государственной поддержки малого предпринимательства в Республике Беларусь; совершенствование законодательства, регулирующего деятельность данных субъектов; стимулирование деловой активности отдельных групп населения, участия субъектов предпринимательства в реализации важнейших направлений социально-экономического развития республики; международное сотрудничество и развитие внешнеторговой деятельности в данной сфере.

В ходе решения данных задач будут созданы необходимые условия для реализации частной инициативы, повышения предпринимательской активности граждан, эффективного развития малого бизнеса, вклад которого в валовой внутренний продукт в 2015 году составит не менее 30 процентов [3].

Таким образом, в Республике Беларусь отводится значительное внимание развитию малого предпринимательства, принимаются определенные меры по стимулированию, созданию благоприятных условий для повышения инвестиционной активности в данной сфере, так как

предпринимательство играет важную роль в социально-экономическом развитии страны.

Использованные источники:

1. О поддержке малого и среднего предпринимательства: Закон Республики Беларусь от 01 июля 2010 г. №148-З.
2. Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь: стат. сборник / редкол. И. А. Костевич [и др.]. – Минск: Белстат, 2014. – 380 с.
3. Программа государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь на 2013 –2015 годы от 29 дек. 2012 г., № 1242.

Пименов В.В.

преподаватель

Пестриков Д.В., к.п.н.

доцент

Шмаев И.В.

преподаватель

кафедра психологии профессиональной деятельности

Академия ФСИИ России

Россия, г. Рязань

ПОВЕДЕНИЕ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ ОСУЖДЕННЫХ В ПРОЦЕССЕ ОТБЫВАНИЯ НАКАЗАНИЯ В ВК

По мнению ряда авторов, отклоняющееся поведение обычно изучается отечественными учеными путем анализа системы поступков или отдельных социальных действий, которые противоречат принятым в обществе правовым или нравственным нормам [31, 32, 33].

Девиантное поведение несовершеннолетних осужденных в большинстве случаев объясняется имеющимся разрывом между личностными возможностями и степенью удовлетворения ими тех или иных потребностей [1, 2, 3, 4, 5, 6, 11, 12, 13, 14]. По мнению ряда авторов, инструментарий превентивной психодиагностики должен быть составной частью так называемых диагностико-коррекционных комплексов [7, 8, 9, 10, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27].

В психодиагностическом превентивном обследовании нельзя ограничиваться методами, представленными какой-то одной отраслью психологического знания, необходим системный междисциплинарный подход, позволяющий интегрировать диагностические методы социальной, педагогической, медицинской психологии [15, 16, 17].

В настоящее время, как в психодиагностике, так и в психокоррекции разработано достаточное количество методов, предназначенных для применения в работе с девиантным поведением [28, 29, 30].

Однако необходимо отметить, что психолог при работе с девиантами действует, как правило, не по шаблону, а избирает путь, позволяющий

эффективно оказывать психологическую помощь несовершеннолетнему осужденному в процессе отбывания наказания.

Использованные источники:

1. Блинникова И.В., Савченко Т.Н., Сочивко Д.В. Научно-практический семинар «Прикладная юридическая психология» // Прикладная юридическая психология. 2011. № 1. С. 201-213.
2. Воронин Р.М., Датий А.В. Медико-социальная работа с мужчинами-инвалидами, содержащимися в исправительных колониях общего режима // Личность в меняющемся мире: здоровье, адаптация, развитие. 2014. № 1 (4). С. 67-74.
3. Датий А.В. Проблемы медицинского обеспечения осужденных // Личность в меняющемся мире: здоровье, адаптация, развитие. 2014. № 1 (4). С. 52-60.
4. Датий А.В. Характеристика ВИЧ-инфицированных, осужденных к лишению свободы (по материалам специальной переписи 2009 г.) // Прикладная юридическая психология. 2014. № 1. С. 100-107.
5. Датий А.В. Характеристика женщин, осужденных к лишению свободы (по материалам специальной переписи 2009 г.) // Прикладная юридическая психология. 2013. № 3. С. 68-75.
6. Датий А.В. Характеристика мужчин, осужденных к лишению свободы (по материалам специальной переписи 2009 г.) // Прикладная юридическая психология. 2013. № 4. С. 126-133.
7. Датий А.В., Бовин Б.Г. Анализ динамики умышленных убийств и численности осужденных за убийства в России // Прикладная юридическая психология. 2011. № 2. С. 23-29.
8. Датий А.В., Воронин Р.М. Проблемы организации медицинского обеспечения осужденных и сотрудников ФСИН России // Прикладная юридическая психология. 2014. № 2. С. 155-156.
9. Датий А.В., Ганишина И.С. Характеристика больных наркоманией осужденных женщин, обратившихся за психологической помощью // Вестник Кузбасского института. 2014. № 2 (19). С. 68-76.
10. Датий А.В., Ганишина И.С., Кузнецова А.С. Характеристика больных наркоманией осужденных мужчин, обратившихся за психологической помощью // Вестник Пермского института ФСИН России. 2014. № 2 (13). С. 21-25.
11. Датий А.В., Данилин Е.М., Федосеев А.А. Характеристика осужденных, отбывающих наказание в воспитательных колониях // Вестник института: преступление, наказание, исправление. 2011. № 16. С. 24-28.
12. Датий А.В., Дикопольцев Д.Е., Федосеев А.А. Некоторые характеристики осужденных, отбывающих наказание в воспитательных колониях в 2011 году // Прикладная юридическая психология. 2011. № 4. С. 121-124.
13. Датий А.В., Казберов П.Н. Рецензия на словарь по пенитенциарной психологии «Преступление и наказание от «А» до «Я» (под общей

редакцией доктора психологических наук Д.В. Сочивко) // Прикладная юридическая психология. 2010. № 3. С. 193.

14. Датий А.В., Казберов П.Н. Создание базовых (типовых) психокоррекционных программ для работы с осужденными // Прикладная юридическая психология. 2011. № 1. С. 216-218.

15. Датий А.В., Ковачев О.В. Криминологические и психологические особенности ВИЧ-инфицированных осужденных // Прикладная юридическая психология. 2014. № 3. С. 126-130.

16. Датий А.В., Ковачев О.В. Характеристика ВИЧ-инфицированных осужденных мужчин в колониях общего режима // Вестник Пермского института. 2014. № 3 (14). С. 11-15.

17. Датий А.В., Ковачев О.В., Федосеев А.А. Характеристика ВИЧ-инфицированных осужденных женщин в колониях общего режима // Вестник Кузбасского института. 2014. № 3 (20). С. 67-76.

18. Датий А., Тенета Е. Характеристика ВИЧ-инфицированных осужденных в учреждениях ФСИН России // Закон и право. 2006. № 12. С. 40-41.

19. Датий А.В., Федосеев А.А. Криминологические и психологические особенности больных социально значимыми заболеваниями осужденных // Личность в меняющемся мире: здоровье, адаптация, развитие. 2014. № 2 (5). С. 69-79.

20. Датий А.В., Федосеев А.А. Характеристика больных туберкулезом осужденных женщин, обратившихся за психологической помощью // Электронный вестник Ростовского социально-экономического института. 2014. № 1. С. 16-27.

21. Датий А.В., Федосеев А.А., Дикопольцев Д.Е. Характеристика осужденных, отбывающих наказание в воспитательных колониях ФСИН России // Вестник Кузбасского института. 2011. № 5 (8). С. 42-46.

22. Датий А., Хохлов И. Проблема оказания противотуберкулезной помощи осужденным в учреждениях ФСИН России // Закон и право. 2006. № 11. С. 23-24.

23. Кузнецова А.С., Полянин Н.А. Медицинская психология в юридической деятельности // Прикладная юридическая психология. 2014. № 1. С. 111-112.

24. Литвишков В.М., Кучерявая О.А. Педагогические условия формирования профессионально значимых качеств личности курсантов технического факультета в образовательном учреждении уголовно-исполнительной системы // Прикладная юридическая психология. 2012. № 1. С. 163-171.

25. Пестриков Д.В. Развитие установки на толерантное поведение в общении (на примере курсантов и слушателей образовательных учреждений высшего профессионального образования ФСИН России // Прикладная юридическая психология. 2008. № 2. С. 86-96.

26. Пестриков Д.В., Сеник И.В. Возможность применения эмоционально-образной психотерапии в работе с осужденными в местах лишения свободы // Прикладная юридическая психология. 2013. № 3. С. 89-96.

27. Пестриков Д.В., Сеник И.В., Зимаков В.В. Арт-терапия как индивидуальная форма психокоррекционной работы с осужденными, отбывающими наказание в виде лишения свободы // Прикладная юридическая психология. 2014. № 2. С. 72-79.
28. Поздняков В.М., Шмаев И.В. Организационная идентификация как механизм развития профессиональной ментальности сотрудников ФСИН России // Человек: преступление и наказание. 2011. № 2. С. 134-137.
29. Полянин Н.А., Пинтяшин Е.В., Майоров О.А. Научный журнал «Пенитенциарий» // Прикладная юридическая психология. 2014. № 2. С. 151-152.
30. Сочивко Д.В. Молодежь России: образовательные системы, субкультуры, исправительные учреждения. Учебно-методическое пособие / Сочивко Д.В., Полянин Н.А. Москва, 2009.
31. Сочивко Д.В. Психодинамика когнитивного устройства личности // Прикладная юридическая психология. 2008. № 3. С. 24-40.
32. Сочивко Д.В. Проблема методологии прикладной (юридической) психологии // Прикладная юридическая психология. 2011. № 2. С. 8-18.
33. Тенета Е.Л., Датий А.В. Некоторые аспекты характеристики ВИЧ-инфицированных осужденных в учреждениях ФСИН России // Уголовно-исполнительная система: право, экономика, управление. 2007. № 2. С. 32-34.

Пинтяшин Е.В.
старший преподаватель
кафедры огневой подготовки
Майоров О.А., к.п.н.
заместитель начальника
кафедры юридической психологии
Полянин Н.А., к.п.н.
доцент
кафедры психологии профессиональной деятельности
Академия ФСИН России
Россия, г. Рязань

ХАРАКТЕРОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ОСУЖДЕННЫХ

Законодательством РФ определено, что средства исправления применяются с учетом личностных особенностей и особенностей поведения осужденных [1, 2, 3, 4, 5, 6, 14, 15, 16]. В работах последних лет рядом авторов подчеркивается роль изучения и психологической коррекции личностных особенностей и особенностей поведения осужденных [11, 12, 13, 21, 22, 23, 33, 34, 35]. Этот аспект исследования характерологических особенностей личности осужденных является весьма актуальным, так как характер рассматривается в отечественной и зарубежной психологии как один из наиболее важных компонентов личности, определяющий поведение и деятельность человека [7, 8, 9, 10].

Одним из важнейших направлений деятельности психологической службы является психологическая коррекция осужденных, отбывающих наказания в виде лишения свободы [24, 25, 26, 27]. Ряд ученых, раскрывая сущность характера личности, в качестве одного из основных признаков называют индивидуальное своеобразие [17, 18, 19, 28, 29, 30].

Рассмотрев характерологические особенности личности осужденных, мы систематизировали их в соответствии со структурой, отражающей особенности направленности личности и системы доминирующих отношений, волевых, эмоциональных, интеллектуальных черт и формально-динамических свойств индивидуальности [20, 31, 32]. Считаем, что работа по психокоррекции характерологических особенностей личности осужденных должна строиться с учетом их структуры.

Использованные источники:

1. Блинникова И.В., Савченко Т.Н., Сочивко Д.В. Научно-практический семинар «Прикладная юридическая психология» // Прикладная юридическая психология. 2011. № 1. С. 201-213.
2. Воронин Р.М., Датий А.В. Медико-социальная работа с мужчинами-инвалидами, содержащимися в исправительных колониях общего режима // Личность в меняющемся мире: здоровье, адаптация, развитие. 2014. № 1 (4). С. 67-74.
3. Датий А.В. Проблемы медицинского обеспечения осужденных // Личность в меняющемся мире: здоровье, адаптация, развитие. 2014. № 1 (4). С. 52-60.
4. Датий А.В. Характеристика ВИЧ-инфицированных, осужденных к лишению свободы (по материалам специальной переписи 2009 г.) // Прикладная юридическая психология. 2014. № 1. С. 100-107.
5. Датий А.В. Характеристика женщин, осужденных к лишению свободы (по материалам специальной переписи 2009 г.) // Прикладная юридическая психология. 2013. № 3. С. 68-75.
6. Датий А.В. Характеристика мужчин, осужденных к лишению свободы (по материалам специальной переписи 2009 г.) // Прикладная юридическая психология. 2013. № 4. С. 126-133.
7. Датий А.В., Бовин Б.Г. Анализ динамики умышленных убийств и численности осужденных за убийства в России // Прикладная юридическая психология. 2011. № 2. С. 23-29.
8. Датий А.В., Воронин Р.М. Проблемы организации медицинского обеспечения осужденных и сотрудников ФСИН России // Прикладная юридическая психология. 2014. № 2. С. 155-156.
9. Датий А.В., Ганишина И.С. Характеристика больных наркоманией осужденных женщин, обратившихся за психологической помощью // Вестник Кузбасского института. 2014. № 2 (19). С. 68-76.
10. Датий А.В., Ганишина И.С., Кузнецова А.С. Характеристика больных наркоманией осужденных мужчин, обратившихся за психологической

помощью // Вестник Пермского института ФСИН России. 2014. № 2 (13). С. 21-25.

11. Датий А.В., Казберов П.Н. Рецензия на словарь по пенитенциарной психологии «Преступление и наказание от «А» до «Я» (под общей редакцией доктора психологических наук Д.В. Сочивко) // Прикладная юридическая психология. 2010. № 3. С. 193.

12. Датий А.В., Казберов П.Н. Создание базовых (типовых) психокоррекционных программ для работы с осужденными // Прикладная юридическая психология. 2011. № 1. С. 216-218.

13. Датий А.В., Ковачев О.В. Криминологические и психологические особенности ВИЧ-инфицированных осужденных // Прикладная юридическая психология. 2014. № 3. С. 126-130.

14. Датий А.В., Ковачев О.В. Характеристика ВИЧ-инфицированных осужденных мужчин в колониях общего режима // Вестник Пермского института. 2014. № 3 (14). С. 11-15.

15. Датий А.В., Ковачев О.В., Федосеев А.А. Характеристика ВИЧ-инфицированных осужденных женщин в колониях общего режима // Вестник Кузбасского института. 2014. № 3 (20). С. 67-76.

16. Датий А., Тенета Е. Характеристика ВИЧ-инфицированных осужденных в учреждениях ФСИН России // Закон и право. 2006. № 12. С. 40-41.

17. Датий А.В., Федосеев А.А. Криминологические и психологические особенности больных социально значимыми заболеваниями осужденных // Личность в меняющемся мире: здоровье, адаптация, развитие. 2014. № 2 (5). С. 69-79.

18. Датий А.В., Федосеев А.А. Характеристика больных туберкулезом осужденных женщин, обратившихся за психологической помощью // Электронный вестник Ростовского социально-экономического института. 2014. № 1. С. 16-27.

19. Датий А.В., Федосеев А.А., Дикопольцев Д.Е. Характеристика осужденных, отбывающих наказание в воспитательных колониях ФСИН России // Вестник Кузбасского института. 2011. № 5 (8). С. 42-46.

20. Датий А., Хохлов И. Проблема оказания противотуберкулезной помощи осужденным в учреждениях ФСИН России // Закон и право. 2006. № 11. С. 23-24.

21. Кузнецова А.С., Полянин Н.А. Медицинская психология в юридической деятельности // Прикладная юридическая психология. 2014. № 1. С. 111-112.

22. Майоров О.А. Типологический подход к исследованию характера осужденных // Прикладная юридическая психология. 2008. № 2. С. 100-107

23. Майоров О.А. Характерологические особенности личности осужденных // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России. 2008. № 3 (39). С. 101-104.

24. Пестриков Д.В., Сеник И.В., Зимаков В.В. Арт-терапия как индивидуальная форма психокоррекционной работы с осужденными,

отбывающими наказание в виде лишения свободы // Прикладная юридическая психология. 2014. № 2. С. 72-79.

25. Полянин Н.А., Пинтяшин Е.В., Майоров О.А. Научный журнал «Пенитенциарий» // Прикладная юридическая психология. 2014. № 2. С. 151-152.

26. Сочивко Д.В. Гендер организованной преступности // Прикладная юридическая психология. 2007. № 1. С. 52-63.

27. Сочивко Д.В. Молодежь России: образовательные системы, субкультуры, исправительные учреждения. Учебно-методическое пособие / Сочивко Д.В., Полянин Н.А. Москва, 2009.

28. Сочивко Д.В. Проблема методологии прикладной (юридической) психологии // Прикладная юридическая психология. 2011. № 2. С. 8-18.

29. Сочивко Д.В. Психодинамика духовности и религиозности осужденных молодежного возраста // Прикладная юридическая психология. 2012. № 4. С. 116-126.

30. Сочивко Д.В. Психодинамика когнитивного устройства личности // Прикладная юридическая психология. 2008. № 3. С. 24-40.

31. Сочивко Д.В., Бурцев А.О. Проблема психопатизации личности осужденных к лишению свободы // Прикладная юридическая психология. 2014. № 1. С. 30-41.

32. Сочивко Д.В., Полянин Н.А. Криминальные идеологемы современных молодежных субкультур // Прикладная юридическая психология. 2009. № 4. С. 62-70.

33. Сочивко Д.В., Полянин Н.А., Голышева Ю.Н. Мужской и женский путь духовности в местах лишения свободы // Прикладная юридическая психология. 2012. № 1. С. 60-75.

34. Сочивко Д.В., Полянин Н.А., Голышева Ю.Н. Религиозность, духовно-нравственное развитие и личностный рост осужденных молодежного возраста // Прикладная юридическая психология. 2011. № 4. С. 133-146.

35. Сочивко Д.В., Савченко Т.Н. Восьмой научно-практический семинар «Прикладная юридическая психология» проблемы массового сознания: управление и манипулирование на границе правового поля // Прикладная юридическая психология. 2014. № 2. С. 145-149.

*Пискулина М.А.
студент*

*Тюменский Государственный Университет
Финансово-экономический Институт
Россия, г. Тюмень*

ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ БИЗНЕСА В РОССИИ

Развитие бизнеса как такового в России является одним из важнейших направлений решения экономических и социальных проблем. Бизнес в современных условиях является важным рычагом роста экономики страны,

финансовым инструментом, способствующим росту занятости населения. Исследованию проблем налогообложения посвящено большое количество научных статей, что объясняется наличием противоречий в налоговом законодательстве. Особенности налогообложения зависят от страны, форм собственности, льгот, предоставляемых разным видам деятельности.

В последние годы в России принято большое количество законов, указов, постановлений и иных нормативно-правовых актов, направленных на поддержание бизнеса. Однако значительного улучшения положения предпринимателей в России, к сожалению, пока не наблюдается. Главная причина этому – налоговое бремя. Основными недостатками действующей системы налогообложения можно назвать:

1. Сложность и запутанность системы налогообложения. На практике не соблюдается норма п. 6 ст. 3 Налогового кодекса РФ, предусматривающих формулировку законодательных актов о налогах и сборах таким образом, чтобы «каждый точно знал, какие налоги и сборы и в каком порядке он должен платить». Сегодня уплата налогов требует от предпринимателя профессиональных знаний и навыков ведения бухгалтерского учета и налогообложения, либо использования услуг высокооплачиваемых специалистов по бухучету и налогам.

В настоящее время в развитых странах сохраняется тенденция к упрощению всей системы налогообложения. Что касается России, то система налогов весьма сложно структурирована. В ней присутствуют разнообразные налоги, отчисления, акцизы и сборы, которые, по своей сути, почти ничем не отличаются друг от друга. Такая масса платежей в итоге приводит к тому, что бухгалтерия часто совершает ошибки при начислении и уплате сумм налогов, результатом чего становится необходимость уплаты пени и штрафов за несвоевременную уплату налогов. Возникают сомнения в социальной ориентированности налоговой системы, она кажется усложненной специально. Кроме того, налоговое законодательство неоднозначно определяет обязательные элементы налогов. Поэтому, спустя несколько месяцев после публикации некоторых законодательных актов, появляются инструкции Министрства Финансов с разъяснениями процедуры начисления и расчёта налогов.

2. Крайне высокое налоговое бремя. Очевиден приоритет фискальных интересов государства над остальными. Сегодня ставки налогов устанавливаются без достаточного экономического анализа их воздействия на административно-хозяйственную деятельность представителей бизнеса, стимулирование инвестиций и т.д. При утверждении налоговых ставок важно учитывать их влияние на устранение условий, позволяющих налогоплательщику вполне законно уйти от уплаты налогов.

Действующая система налогообложения с неэффективно проработанными теоретическими и экономическими ставками налогов вынуждает вводить новые виды изъятий, способные, по мнению властей, сгладить отрица-

тельные последствия, связанные с произвольностью ставок. Поэтому сейчас выгоднее направлять средства на оплату труда, чем платить налог с прибыли. В будущем это может привести к тому, что все доходы будут направлены на личное потребление. Поэтому важно, чтобы доходы облагались по одинаковым ставкам, чтобы при прочих равных условиях у собственника и руководителя не было причин перераспределять доходы в целях законного снижения размера уплачиваемого налога. Исходя из российской практики, нестабильность налогов, постоянный пересмотр ставок, количества налогов, льгот и т.д. несомненно, играет отрицательную роль, а также препятствует ведению инвестиционной деятельности.

3. Нестабильность законодательства. Недостаточная четкость и ясность нормативных документов, частые изменения законодательства затрудняют работу и самих налоговых служб, делают налогоплательщика бесправным. Все изменения в законодательстве должны осуществляться одновременно с внесением соответствующих уточнений в бюджеты путем внесения изменений в законодательство и иные НПА по налогам.

4. Сложность заполнения налоговой отчетности предприятий. Сегодня отчетность становится все более запутанной. На начальном этапе становления и развития бизнеса, собственник сталкивается с проблемами ведения бухгалтерского учета и налоговой отчетности. Отсутствие знаний, а также запутанность законодательства в отношении данных вопросов, приносят начинающему предпринимателю серьезные проблемы и затруднения, грозящие значительными штрафными санкциями. Сложившаяся ситуация увеличивает расходы предпринимателя на обеспечение учета и налоговой отчетности, т.к. стоимость подобных услуг на рынке постоянно повышается.

Кроме того, существующие проблемы налогообложения бизнеса дополняют все возрастающие в последнее время фиксированные платежи в Пенсионный фонд и Фонд социального страхования. Развитие бизнеса в регионах страны выявило тенденцию усиления влияния органов исполнительной власти на процесс становления и развития бизнеса.

Важнейшей задачей государства сегодня является создание эффективной системы налогообложения субъектов бизнеса, адекватной российским условиям и создающей стимулы для дальнейшего развития.

Основными направлениями государственной поддержки являются: формирование благоприятного климата в бизнес-сфере; устранение нормативно-правовых, административных и организационных барьеров; расширение доступа к финансовым ресурсам; системное развитие инфраструктуры для предоставления предприятиям финансовой, материальной, информационной, консультационной и организационно-методической помощи.

Отлаженная работа в данных направлениях позволит осуществить качественные изменения бизнес-среды и повысить эффективность функционирования предприятий.

Совершенствование налогообложения должно основываться на оптимальном сочетании интересов государства и бизнеса. Поэтому необходим переход от гипертрофированной реализации фискальной политики налогообложения к активно-стимулирующей. Данные условия будут способствовать развитию бизнеса, усиливать его социальную значимость и стимулировать инвестиционную активность. В соответствии с вышесказанным основными направлениями совершенствования системы налогообложения являются:

1. Совершенствование налогового законодательства с целью максимального его упрощения, прозрачности, снижения налоговых ставок, пересмотр льгот;
2. Объединение налогов, имеющих одинаковую налоговую базу;
3. Совершенствование норм, регламентирующих деятельность налоговых служб и налогоплательщиков;
4. Установление жесткого контроля соблюдения налогового законодательства, повышение ответственности за уклонение от налогов.

Т.о., налицо крайняя необходимость дальнейших реформ в области налогообложения, поскольку удобство, грамотность и простота уплаты налога является ключевым моментом фискальной политики в целом, но и повышения мотивации к развитию, без которого становится невозможным повышение конкурентоспособности страны в целом и бизнеса в частности.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс РФ (НК РФ) Часть 1 от 31.07.1998 N 146-ФЗ (принят ГД ФС РФ 16.07.1998) (действующая редакция от 04.10.2014)
2. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2014)
3. Смогина И.А. Налогообложение бизнеса / И.А. Смогина // Право и экономика. – 2012. – №11. – с.74-79.
4. Ресурс о бизнесе [Электронный ресурс]. www.pro-biznes.com

*Пищальников А.О.
студент 3 курса
Институт государства и права
ТюмГУ
Россия, г. Тюмень*

ПОНЯТИЕ И ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Определение категории «иностранная инвестиция» является ключевым вопросом для законодателя, поскольку, таким образом, определяется круг правоотношений, попадающих под регулирование данного закона. Признавая то или иное лицо иностранным инвестором, государство тем самым признаёт его право на льготы и гарантии, провозглашенные в законе.

Статья 2 Закона России под иностранными инвестициями понимает все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемые иностранными инвесторами в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получения прибыли (дохода).

Обобщая это определение можно сказать, что иностранные инвестиции являются иностранным капиталом - собственностью в различных видах и формах, вывезенным из одного государства и вложенным в предприятие (или дело) на территории другого государства.

Дающийся в законодательных актах и международных договорах перечень видов (форм) иностранных инвестиций обычно является примерным, а не исчерпывающим, поскольку понятие инвестиций охватывает все виды имущественных ценностей, которые иностранный инвестор вкладывает на территории принимающей страны.

Точное определение понятия «иностранные инвестиции» имеет большое значение не только в целях внутригосударственного регулирования, но также и для участия России в различных международных конвенциях по иностранным инвестициям. Это будет способствовать не только совершенствованию национального законодательства, но и положительно повлияет на процесс интеграции России в действующие механизмы международно-правового регулирования иностранных инвестиций. Рассматривая вопросы законодательного регулирования иностранных инвестиций, нельзя не отметить, что в настоящий момент стала актуальной необходимость принятия системы допуска иностранного капитала, которая подтверждается успешной практикой регулирования этой сферы отношений в странах с развитой рыночной экономикой.

Закон «Об иностранных инвестициях в РФ» предусматривает осуществление иностранных инвестиций «путём долевого участия в предприятиях, создаваемых совместно с юридическими лицами и гражданами России; создания предприятий, полностью принадлежащих иностранным инвесторам, а также филиалов иностранных юридических лиц; приобретения предприятий, имущественных комплексов, зданий и сооружений, долей участия в предприятиях, паёв, акций, облигаций и других ценных бумаг, а также иного имущества, которое в соответствии с действующим на территории России законодательством может принадлежать иностранным инвесторам; приобретения прав пользования землёй и другими природными ресурсами; приобретения других имущественных прав; иной деятельности по осуществлению инвестиций, не запрещённой действующим на территории России законодательством, включая предоставление займов, кредитов, имущества и имущественных прав».

Предоставление иностранным инвесторам прав на разработку и освоение природных ресурсов и проведение хозяйственной деятельности, связанной с использованием объектов, находящихся в государственной

собственности, но не переданных предприятиям, учреждениям, организациям в полное хозяйственное ведение или оперативное управление, осуществляется на основе концессионных договоров. Концессионер получает исключительное право на разведку и добычу природного ресурса на свой риск и за свой счет на выделенной ему территории. Он владеет продукцией и может свободно продавать ее после обязательных поставок на местный рынок, размер которых оговорен в соглашении. В соответствии с российским Законом «О недрах» концессии должны предоставляться на конкурсной основе, т.е. путем проведения тендеров. Тендеры в России получили большое распространение и также проводились в ходе реализации программы приватизации федеральными и региональными фондами имущества, и через специально создаваемые тендерные комиссии при проведении торгов по особо крупным проектам.

Соглашения о разделе продукции во многом напоминают концессионные договоры. Различие состоит в том, что иностранная фирма, берущая на себя обязательства осваивать разработку определенного природного ресурса, расплачивается с принимающей стороной частью добытой продукции (осуществляется «раздел продукции»). В связи с этим используется особый налоговый режим, предусматривающий замену налогов, пошлин и других обязательных платежей распределением произведенной продукции между инвестором и Россией, субъектами России. Рассмотренные отношения регулируются принятым в декабре 1995 г. Закона РФ «О соглашениях о разделе продукции», который, однако, не соответствует Закону «О недрах» по весьма существенным вопросам:

- 1) о природе возникающих прав (контракт или разрешение); платы за пользование недрами;
- 2) прекращения действия соглашений и лицензий и многом другом.

Международная практика сотрудничества с иностранными инвесторами знает и такую форму, как создание контрактных совместных предприятий, при этом российский и иностранный партнер не создают нового юридического лица.

Для России необходима более активная наступательная деятельность по привлечению в МСК и ТЭК России новых иностранных инвесторов.

В мировой практике выделяют три основные формы инвестирования:

1. Прямые, или реальные, инвестиции (помещение капитала в промышленность, торговлю, сферу услуг, непосредственно в предприятия);
2. Портфельные или финансовые инвестиции (инвестиции в иностранные акции, облигации и иные ценные бумаги);
3. Среднесрочные и долгосрочные международные кредиты и займы ссудного капитала промышленным и торговым корпорациям, банкам и другим финансовым учреждениям.

Основные способы привлечения иностранных инвестиций таковы:

1) привлечение иностранного капитала в предпринимательской форме путем создания совместных компаний (ОАО, ЗАО), которые могут базироваться в странах с льготным налоговым режимом;

2) регистрация на территории РФ холдинговых компаний, полностью принадлежащих иностранному капиталу;

3) привлечение иностранного капитала особенно эффективно для неосвоенных ресурсов;

4) создание капитала на основе концессий или соглашений о разделе продукции, что свободных экономических зон, направленное на активное привлечение зарубежных инвесторов в отдельные регионы.

Именно такие «способы» должны бы стать объектом постоянной специализированной управленческой работы в Минприроды.

При реализации системы допуска иностранного капитала целесообразным представляется установление порядка регистрации инвестиций, не юридического лица - иностранного инвестора, с его субъективными правами, а непосредственно самих инвестиций. Это может включать в себя регистрацию факта внесения вклада в имущество вновь создаваемого или уже существующего предприятия, регистрацию покупки акций, регистрацию внешнеторговой сделки по импорту оборудования, предназначенного быть вкладом в предприятие с иностранными инвестициями, лицензионного соглашения и т.д. Регистрация юридических фактов, свидетельствующих о поступлениях из-за рубежа материальных ценностей, предназначенных стать капиталом, т.е. приносить прибыль, является государственным регулированием инвестиций, а критерии, согласно которым соответствующий компетентный орган государства будет принимать решения о допуске иностранного капитала должны быть четко закреплены в законодательстве об иностранных инвестициях.

*Погребная Н.В., к.э.н.
доцент*

*кафедра институциональной экономики и инвестиционного
менеджмента*

Рытик А. А.

студент 4-го курса

экономический факультет

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»

Россия, г. Краснодар

АНАЛИЗ ПЕРСПЕКТИВ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ЭКОНОМИКУ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

В условиях глобализации мировой экономики возникает потребность в определении факторов и показателей уровня развития экономики каждого государства. Экономическое развитие - это положительные качественные

изменения, новшества в производстве, в продукции, в услугах, в управлении в экономике в целом, то есть в инновациях [3].

Все страны мира по экономическому признаку можно условно разделить на три группы:

1. Развитые страны (страны первого эшелона) - это государства с эффективными инновационными экономиками. К ним относятся в основном страны - члены Организации Экономического Сотрудничества и Развития. В их число входят США, Германия, Швеция, Япония, Финляндия, Австралия, Сингапур и другие. Человеческий капитал, составляющий до 80% национального богатства, в развитых странах является главным производительным фактором роста и развития.

Ведущие страны мира с инновационной экономикой создали благоприятные для быстрого воплощения идей ученых и инноваторов в конкурентоспособную продукцию и высокие технологии [3]. Высокие инвестиции в человеческий капитал обеспечивают им лидерство в науке, образовании, медицине, высоких технологиях. Развитые страны значительно опережают другие страны по уровню и качеству жизни, в основных рейтингах по ВВП и ВНД на душу населения (за исключением небольших нефтедобывающих стран), по уровню конкурентоспособности экономики.

2. Развивающиеся страны (второй эшелон) - это страны с индустриальным укладом экономики. В их число входят: Китай, Бразилия, Мексика, Турция, Пакистан, Чили, Малайзия, Аргентина, Индонезия, Колумбия и другие страны. Весомых успехов достигли страны с уже бывшими переходными экономиками - Словения, Польша, Хорватия, Литва, Румыния, Латвия, Чехия, Словакия, Эстония и другие. Эти страны уже создали достаточно эффективные рыночные экономики с конкурентными рынками. Россию так же можно отнести ко второй группе стран.

3. Слаборазвитые страны (страны третьего эшелона) - это наиболее бедные страны мира (в основном страны Центральной и Западной Африки, Мьянма, Йемен, Монголия, Бангладеш, Афганистан, островные страны типа Тувалу, Шри-Ланки, Самоа, Гаити и Мадагаскара и другие) [1].

На пороге 2015 года мировая экономика находится в несколько подвешенном состоянии. Во многих развитых странах темпы роста остаются значительно ниже докризисного уровня: правительства и потребители продолжают снижать долю заемных средств, остается высокий уровень безработицы, а предприятия продолжают накапливать наличность. Между тем, в то время как развивающиеся страны все активнее переходят на рельсы глобальной экономики, темпы их роста все более зависят от ее состояния.

Согласно последним данным Международного Валютного Фонда (МВФ), экономический рост в развитых странах прогнозируется на уровне 1,3 % в 2015 году, что обусловлено снижением данного уровня в еврозоне до 0,4 %. В то же время в развивающихся странах рост составит 5,3 % за счет роста экономики Китая в 7,8 % [2]. При увеличении темпов роста в развитых

странах в среднесрочной перспективе, МВФ прогнозирует, что страны с развивающейся экономикой продолжат их догонять. Как ожидается, мировая экономика вырастет на 5,7 % годовых в среднем в период 2015-2017 гг. Производство, по прогнозам, вырастет на 4,0 % в развитых странах, что составит менее половины от ожидаемого роста в странах с развивающейся экономикой (8,3 %).

Самые последние результаты показывают, что предприниматели в развивающихся странах гораздо более уверены, чем их коллеги из развитых стран, в перспективах роста своих экономик, так и в перспективах развития собственного бизнеса на ближайшие 12 месяцев.

Инвестиционная активность в развивающихся странах в предстоящем году будет достаточно высокой и является хорошим признаком будущего роста. Так как эти страны стремятся повысить производительность и избежать «ловушки среднего дохода», отрадно видеть, что 41 % бизнесменов в развивающихся странах планируют увеличить инвестиции в исследования и разработки (R&D) в течение следующих 12 месяцев, по сравнению лишь с 13 % в развитых странах. Точно так же 40 % планируют увеличить инвестиции в заводы и оборудование (по сравнению с 28 % в развитых странах) и 23 % - в новые здания (16 % в развитых странах).

Эти повышенные объемы инвестиций также оказывают влияние на рынок труда развивающихся стран. 38 % бизнесменов из развивающихся стран планируют нанимать персонал в течение следующих 12 месяцев, что почти в два раза выше уровня развитых стран (20 %). Тем временем, 70 % бизнесменов планируют повысить заработную плату сотрудникам, в развитых странах таких 64 %.

Более трети бизнесменов из развивающихся стран (35 %) ожидают нехватку оборотных средств, что ограничит их планы по развитию в ближайшие 12 месяцев по сравнению с 16 % на развитых рынках. Точно так же, 30 % и 29 % указывают на стоимость и доступность долгосрочного финансирования как препятствие к росту по сравнению с 13 % и 15 %, соответственно, в развитых странах [1].

Более чем одна пятая бизнесменов из развивающихся стран (22 %) полагает, что низкое качество местной транспортной инфраструктуры будет тормозить экономический рост в течение следующих 12 месяцев по сравнению с 9 % в развитых странах [1]. Еще 20 % бизнесменов из развивающихся стран оценивают уровень инфраструктуры ИКТ как препятствие росту по сравнению с 11 % своих коллег из развитых стран.

Инфляция давно является основным поводом для беспокойства в развивающихся странах, особенно если она обусловлена нестабильным валютным курсом, что делает импорт более дорогим, как для потребителей, так и для предприятий, сокращающих расходы и инвестиции. Особенно остро эта проблема стоит в таких странах, как Индия, где она близка к 10 %. Рост зарплат и цен представляет собой опасность для развивающихся

странах, где обе стороны переговоров о размере заработной платы (работодатели и работники) стараются идти в ногу с инфляцией, чтобы защитить реальные доходы (прибыль и зарплату) [3].

Потенциальной проблемой могут стать планы 42 % бизнесменов из развивающихся стран относительно повышения отпускных цен в ближайшие 12 месяцев по сравнению с 16 % их коллег в развитых странах, и еще 15 % намерены повысить заработную плату сотрудникам выше уровня инфляции. Наиболее очевидно это в Китае, где правящая партия пытается переориентировать экономику от инвестиций к потреблению: реальные доходы в городах выросли на 10 % в реальном выражении с начала 2014 года.

Подводя итог, следует отметить, что многие бизнесмены ищут возможности развития в рамках своих регионов, где культурные и административные барьеры, вероятно, будут не столь существенны. Например, несмотря на проблемы в регионе, 53 % бизнесменов из ЕС рассматривают инвестиционные возможности в Западной Европе, и еще 41% - в Восточной Европе. Однако есть и подтверждения того, что бизнес желает расти далеко за пределами своего региона.

Китай, возглавляющий индекс развивающихся стран, упоминается как наиболее привлекательная страна для инвестиций бизнесменами из G7 (45 %), в том числе японскими (63 %), американскими (48 %). В свою очередь, китайский бизнес интересуется развитыми странами: 27 % - отметили Западную Европу, 26 % - Северную Америку.

Бизнесмены становятся более осмотрительными, когда речь идет об Индии, имеющей жесткое законодательство по ограничению уровня иностранного капитала в секторах «розничная торговля», «гражданская авиация», «банковское дело». Тем не менее, Индия упомянута бизнесменами из США (32 %) и Великобритании (30 %) в силу отсутствия языкового барьера и благодаря схожей правовой системе.

Интересы бизнесменов, стремящихся в Латинскую Америку, как правило, объясняются географической близостью: так, бизнесмены из США внимательно наблюдают за Бразилией (42 %), Мексикой (39 %); и знанием языка: 45% испанских бизнесменов упомянули Бразилию, 40 % - Мексику. Те же мотивы у мексиканских бизнесменов, нацеленных на Северную Америку и страны Латинской Америки (по 58 %). Российские бизнесмены видят плацдарм для роста в Западной Европе (37 %). Вложения в Россию могут прийти из Турции (49 %) и Германии (42 %).

Использованные источники:

1. Булатова А.С. Мировая экономика: учебник 2-е изд., перераб. и доп. М.: Экономистъ, 2008. - 860 с.
2. Имаров К.А. Положение развивающихся стран в начале XXI века. // Вопросы экономики, - № 4, - 2014. - С. 35-45.

3. Колесова В.П., Осьмовой М.Н. Мировая экономика. Экономика зарубежных стран: учебник. М.: Мировая экономика, 2005. - 790 с.

*Погребная Н.В., к.э.н.
доцент
кафедра институциональной экономики
и инвестиционного менеджмента
Повойко И.В.
студент
экономический факультет
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный
аграрный университет»
Россия, г. Краснодар*

ОЦЕНКА УРОВНЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕГО РАЗВИТИЯ

Инвестиционный климат в любой стране является одним из главных факторов общеэкономической ситуации. Подъему экономики в значительной степени способствует эффективная инвестиционная деятельность, которая служит важным рычагом развития экономики.

Согласно исследованию Doing business (DB2013) ежегодно проводимым Всемирным банком, Россия в 2013 году поднялась на 8 позиций в рейтинге по инвестиционной привлекательности. Она занимает 112 место среди 185 стран, участвующих в исследованиях.

Инвестиционная ситуация в России на данном этапе ее экономического развития характеризуется, с одной стороны, поворотом экономики в сторону выхода из кризисной ситуации, а с другой, отсутствием в достаточном количестве инвестиций.

В данный момент правительство заостренно ставит этот вопрос, потому что во многих странах есть проблемы с инвестиционным климатом, но задача России иметь лучший инвестиционный климат, чем в других странах. Главный критерий инвестиционного климата – это понять хотят ли иностранные инвесторы вкладывать в Россию, а главное во что.

На сегодняшний день, макроэкономические показатели в России очень сильны. Одним из примеров является то, что резервы страны выросли с 30 млрд. долларов в 2000 г. до 500 млрд. долларов и соответственно занимает 3-е место в мире по резервам. Так же упал государственный долг с 60 % ВВП до 10 % ВВП. Все эти макроэкономические показатели, несомненно вселяют уверенность иностранным инвесторам.

Привлекательностью российского рынка для инвесторов стало активно растущий средний класс, к которому можно причислить около 27% населения, причем прогнозы на ближайшие 10-15 лет предусматривают удвоение этой цифры. Если сравнивать с Китаем, то там к среднему классу относится 23% населения, а в Бразилии – 48%.

Основными инвестиционно привлекательными секторами стали такие сектора, как агросектор, который является очень интересным. Российский фармосектор, который является быстрорастущим сектором в мире, при том, что потребление фармацевтических препаратов в России – всего лишь одна седьмая от уровня Европы, и это громадные инвестиционные возможности, особенно потому, что фактически 80% лекарств импортируются. Медицина – является одним из интересных секторов инвестирования, так как качество медицинских услуг необходимо улучшать и инвестиции в этот сектор, являются очень востребованными. И при этом можно получать хорошую доходность, имея эффективные новые хорошие технологии.

Значительный интерес для суверенных фондов Китая и Кувейта вызывают инфраструктурные проекты, которые дают хорошую стабильную доходность.

Для развития данных секторов было принято решение о создании фонда прямого инвестирования. Базовый принцип фонда – это соинвестиции. Фонд не имеет права вкладывать в проекты, если нет соинвестиций от иностранных инвесторов. Иностранные инвесторы не будут входить в сам фонд, а лишь только в те проекты фонда, которые им интересны. Размер фонда планируется в размере 10 миллиардов долларов в течении пяти лет, первые инвестиции, которые выделил Минфин составят порядка 2 миллиардов долларов. А это является очень важным для начала эффективного функционирования фонда.

Первым, данный Российский фонд прямых инвестиций вызвался соинвестировать суверенный фонд Китая в размере 300 миллиардов долларов. И это заявление стало очень важным, не только как заявление от Китайского суверенного фонда, но и как сигнал всем другим инвесторам, что это интересно, и в Россию надо и интересно вкладывать. Данный фонд будет надежным инструментом для всех целей, которые необходимы для роста экономики.

Для создания благоприятного инвестиционного климата в России, помимо создания фонда прямых инвестиций, необходимо решить ряд существующих проблем, которые негативно сказываются на инвестиционном климате и инвестиционной деятельности в стране в целом. Среди них – высокий уровень коррупции, административные барьеры, отсутствие независимых судов, недостаточный уровень корпоративной культуры. Большую проблему для инвестиций в Россию, по мнению председателя совета директоров концерна Metro и главы Восточного комитета немецкой экономики Экарда Кордеса, составляет визовый режим с Россией.

Таким образом, усовершенствование законодательства будет способствовать улучшению инвестиционного климата в России. Кроме того, одним из сдерживающих приток инвестиций факторов, является неблагоприятный инвестиционный имидж отечественных компаний,

который формирует СМИ. Однако следует отметить, что эти негативные обстоятельства носят краткосрочный характер. В связи с этим можно ожидать, что в перспективе инвестиционный климат в России улучшится, при условии проведения реформ и создания фонда прямых инвестиций, и его оценки будут более однородными.

Погребная Н.В., к.э.н.

доцент

*кафедра институциональной экономики
и инвестиционного менеджмента*

Кумпан А.Н.

студент 4-го курса

экономический факультет

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»

Россия, г. Краснодар

БОРЬБА С ОТМЫВАНИЕМ ГРЯЗНЫХ ДЕНЕГ НА ОПЫТЕ СТРАН – ЛИДЕРОВ: США, ВЕЛИКОБРИТАНИИ, ГЕРМАНИИ

О грязных деньгах сегодня наслышаны все. Не проходит и дня, чтобы средства массовой информации не сообщали о все новых и новых фактах коррупции и перевода за рубеж огромных денежных сумм, добытых нечестным путем. Появление таких денег ассоциируется с мошенническими махинациями и коррумпированностью высших эшелонов власти [1].

Существование и перемещение грязных денег давно уже стало явлением международным. Сам термин “грязные деньги” зародился в конце 1970-х годов в США. Сегодня это название стало интернациональным и употребляется без кавычек. Преступники, раздобывшие эти деньги, пытаются как можно быстрее придать им законный, вполне благопристойный статус. Поэтому в России они их “отмывают”, в США, Англии, Канаде, Австралии, Польше и Украине – “отстирывают”, во Франции и Испании – “отбеливают”, но суть самой процедуры от этого не меняется: она преследует цель обеспечить криминальным элементам свободное и безопасное распоряжение преступной добычей. В некоторых странах операции, связанные с перемещением и маскировкой преступных доходов, стали представлять угрозу для их экономической и политической стабильности, вынуждая их принимать адекватные меры в борьбе с интернациональной преступностью и заниматься розыском и конфискацией преступно нажитых средств[4].

Огромные суммы нелегальных доходов, которые постоянно накапливаются в сфере организованной преступности и в теневой сфере экономики, столь же постоянно нуждаются в легализации. Без такой легализации вся преступно-корыстная деятельность уголовников и теневигов просто потеряла бы всякий смысл. Легализация или отмывание денег – это совокупность действий, преследующих цель сокрытия

подлинного источника происхождения нелегальных доходов, полученных от преступной деятельности и придания им признаков законного происхождения.

Пенализация отмывания грязных денег или уголовное наказание за этот вид преступления стало вводиться в уголовные кодексы различных стран с конца 1980-х годов. Не только пионерами, но и лидерами по грамотно организованным уголовным наказаниям в этом деле выступили США, Великобритания, Германия[3].

Соединенные Штаты Америки. Эта страна одной из первых признала отмывание грязных денег уголовным преступлением. Такая дефиниция появилась в Уголовном кодексе США в результате его дополнения законом от 27 октября 1986 года о борьбе с отмыванием денег. Дальнейшее расширение состава преступления отмывания денег содержится в 1957-ом параграфе закона. Таким образом, в Уголовном кодексе США весьма широко трактуется дефиниция отмывания денег и в то же время определены конкретные признаки данного преступления. Объектом отмывания в нем признаются доходы, которые возникают в результате совершения различных видов преступлений, состав которых обозначен в других статьях кодекса[2].

Великобритания. Первоначально определение отмывания денег было введено в Уголовный кодекс Законом от 15 марта 1989 года “О предотвращении терроризма”. Статья 11 этого Закона называла отмывание денег преступлением, состоявшем в “заключении договора или в вовлечении каким-либо иным способом в действия по оказанию помощи другому лицу во владении или контроле за финансовыми средствами, происходящими от терроризма”. В 1994 году британские законодатели вводят в Уголовный кодекс более полное определение отмывания денег. В статье 49 Закона “О борьбе с торговлей наркотиками” отмыванием денег назвали “получение, владение, сокрытие использования и перевод доходов, происходящих от торговли наркотиками, если это совершается с осознанием источников происхождения этих доходов” [2].

Германия. Состав преступления “отмывание денег” определяется параграфом 261 Уголовного кодекса Германии. В германском Уголовном кодексе (§ 261) обстоятельно поясняется субъективный состав преступления. Он предполагает двойной умысел, а именно: 1) знание о преступном происхождении имущества или денег и 2) намерение совершить укрывательство, помешать расследованию отмывания денег. Но “отмыватели” денег не могли бы столь успешно и безнаказанно проводить свои махинации и свободно пользоваться преступно нажитыми доходами, если бы на свете не существовало так называемых оффшорных зон. Их называют еще “налоговым раем”, “налоговыми гаванями”, а также “прибрежными финансовыми (банковскими) центрами” (offshore financial (banking) center). Название не означает, что такие центры надо искать только на островах или на морском побережье. К таким центрам относят, например,

Венгрию, Лихтенштейн или Андорру, не имеющих выхода к морю. Но особо привлекательны для отмывщиков грязных денег условия сохранения банковской тайны. В 1989 году снова был принят специальный декрет, запрещающий предоставление банковской информации налоговым службам иностранных государств. Все это вызывает растущую озабоченность стран Евросоюза. Активность международного бизнеса, выступающего в роли исполинской “прачечной” для отстирывания грязных денег, дала о себе знать и в постсоциалистических странах, причем в самых болезненных и уродливых формах. Трудности трансформационного периода - несовершенство законодательной базы, гиперинфляция, многочисленные злоупотребления, связанные с приватизацией государственной собственности (“прихватизация”) создали благоприятный климат для отмывателей денег. Преступные группировки в этих странах пытаются как можно скорее обратить свою преступную добычу в конвертируемую валюту и вывезти за пределы страны. Идеальным местом ее укрытия служат оффшорные центры [1].

В данной статье были представлены страны лидеры по борьбе с отмыванием денег и особенности их отмывания в наши дни. К сожалению, в России законодательная база остается несовершенной. Она только развивается в нашей стране и действует внутри страны на региональном уровне и то не совсем правомерно, поэтому можно только надеяться на серьезный подход нашего правительства к данной проблеме.

Использованные источники:

1. Савина В С "Проблемы борьбы с коррупцией, организованной преступностью и контрабандой \"- Т 29 / / Гл ред А И Комаров - М.: НИИ\ "Проблемы человека \", 2011. - 725 с.
2. NCCT Annual Report 2010-2011 (Eighth Review)
3. Arrastia J Money Laundering - the US Perspective / / Money Laundering Control / Ed By B Ride and M Ache - Dublin, 2010-P228-260
4. Борьба с отмыванием денег Международный опыт для России: Аналитическая записка от 30 сентября 2011 // <http://opec.ru>

Подкопаева О.В.
старший преподаватель

Еленева Е.В.
старший преподаватель

Журбей Е.В., к.п.н.

доцент

филиал в г.Находка

Дальневосточный федеральный университет

Россия, г. Находка

СИСТЕМА ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА – КАК ИНСТРУМЕНТ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация: авторами рассмотрена модель системы оценки качества дополнительного образования в условиях сетевого взаимодействия образовательных учреждений разных уровней и направленности. Алгоритм оценки качества образования выступает как наиболее действенный механизм координации и управления сетевого взаимодействия, её цель - обеспечение эффективного информационного отражения состояния образовательного процесса, аналитическое обобщение результатов деятельности.

Ключевые слова: качество, мониторинг, оценка, система, дополнительное образование.

Проблема оценки качества образования является одной из самых актуальных для всей системы образования Российской Федерации. Одним из главных направлений изменений в системе образования, как на федеральном, так и на региональном уровне является нацеленность на обеспечение качества образования, совершенствование системы оценки качества и его соответствие сегодняшним требованиям общества.

Главная задача Российской образовательной политики - обеспечение современного качества образования на основе сохранения его фундаментальности и соответствия актуальным и перспективным потребностям личности, общества и государства.

Для обеспечения качественного образования детей и молодежи, создания единой системы образовательного пространства очень важными является организация сетевого взаимодействия учреждений различных видов и типов. Интеграция образовательных учреждений профессионального образования и учреждений дополнительного образования, обладающих разветвленной сетью внеаудиторных занятий в системе дополнительного образования, а также материальной базой, позволяет использовать в процессе образования и воспитания современные технологии, в более полном объеме удовлетворить культурно-образовательные запросы личности, семьи и общества, создать инфраструктуру образовательного пространства, а также сформировать общекультурные и профессиональные компетенции выпускников профессиональных образовательных учреждений.

Таким образом, появляется возможность значительно повысить конкурентоспособность выпускников ВУЗа на рынке труда.

Сегодня все субъекты системы дополнительного образования детей (руководители, педагоги, родители, обучающиеся), осознанно или нет, в той или иной форме занимаются вопросами обеспечения качества, но управление им, как правило, осуществляется спонтанно, под диктатом ситуации, без предварительной выработки общей стратегии. При этом происходящие процессы модернизации российского образования требуют выработки такой политики и стратегии, которая позволяет системе дополнительного образования детей поддерживать конкурентоспособность в обозримой перспективе, сознательно управлять изменениями на основе их предвидения, регулирования, приспособления к изменяющимся внешним условиям [1].

Проблема оценки и управления качеством дополнительного образования в современных условиях приобретает особую актуальность в связи с необходимостью перехода на современные типы и модификации управления, которые позволяют образовательной системе: отвечать современным особенностям развития российского образования; достаточно точно определять долгосрочные перспективы в динамично изменяющихся условиях на основе исследований внешних и внутренних факторов; опираться на человеческий потенциал; ориентировать всю деятельность на новые запросы потребителей качественных образовательных услуг; гибко реагировать и проводить своевременные изменения, отвечающие требованиям внешней среды и позволяющие системе стабильно функционировать; развиваться в долгосрочной перспективе, достигая при этом своих целей.

Необходимым условием выполнения этой задачи служит не только наличие потребительского запроса в сфере дополнительного образования, но и возможность оценки и улучшения результатов.

Поэтому необходимо выстроить систему оценки качества, с одной стороны, позволяющую в любой момент времени любому заинтересованному потребителю образовательных услуг получить необходимую аналитическую информацию, а с другой стороны, помогающую руководителям разных уровней образования принять грамотное и продуманное управленческое решение. При этом под оценкой качества образования понимается деятельность, результатом которой является установление степени соответствия измеряемых образовательных результатов и ресурсного обеспечения образовательного процесса, индивидуальных достижений обучающихся нормативным требованиям, социальным и личностным ожиданиям, направленная на определение состояния системы образования и динамики ее развития.

Программа оценки качества образования, целью которой является обеспечение эффективного информационного отражения состояния

образовательного процесса, аналитическое обобщение результатов деятельности, разработка прогноза развития учреждения средствами сетевого взаимодействия с учреждениями различных типов и видов, выступает в качестве наиболее действенного механизма координации и управления сетевым взаимодействием.

Задачи программы:

1. осуществлять непрерывную оценку качества образования образовательного учреждения;
2. своевременно выявлять изменения, происходящие в системе, и факторы их вызывающие, предупреждение негативных тенденций;
3. разработать и предложить для использования в управленческой практике инструментарий (показатели, индикаторы, методы, методический материал и др.) для оценки учебных достижений обучающихся, качества образования выпускников образовательных учреждений;
4. осуществлять прогнозирование и оценку эффективности и полноты реализации методического обеспечения;
5. определять факторы, влияющие на качество дополнительного образования;
6. способствовать распространению опыта мониторинговых исследований.

Для организации оценки качества образования на первом этапе необходимо определить объекты мониторинга и направления, по которым будет собираться информация. Затем произвести отбор критериев, по которым определяется состояние объекта на начальном этапе, на промежуточном и итоговом.

Основным элементом в организации оценки качества образования является непосредственно сбор информации о процессе, что является вторым этапом. Основные методы, применяемые для сбора информации:

- разные варианты опроса (анкетирование, тестирование);
- наблюдение;
- анализ документации;
- текущий и промежуточный контроль знаний, умений, компетенций обучающихся.

Мониторинг предполагает широкое использование современных информационных технологий на всех этапах.

Обработка и накопление данных может проводиться в форме таблиц, диаграмм, различных измерительных шкал, в текстовой форме.

Третий этап - аналитический. Обработка и систематизация информации для дальнейшего использования данных мониторинга.

Сопоставление данных мониторинга с запланированными показателями дает возможность увидеть, насколько верными оказываются принимаемые управленческие решения, помогает скорректировать,

пересмотреть применяемые методы и технологии или же утвердиться в их правильности.

Программа мониторинга качества образования должна быть долгосрочной, содержание программы может оставаться практически неизменным на протяжении нескольких лет. На основе сравнения полученных результатов анализируется деятельность учреждения и, при необходимости, в содержание программы могут быть внесены коррективы в связи с социокультурными изменениями в обществе.

Обработка данных с помощью статистических инструментов контроля качества дает возможность:

- определить рейтинг обучающегося в группе;
- выделить группы с высокими и низкими показателями;
- отследить динамику изменений результатов в течение нескольких лет;
- проводить сравнительный анализ групп по заданным параметрам;
- получить сравнительную оценку качества работы преподавателя;
- определить состояние материально-технической базы организации;
- определить уровень кадрового потенциала;
- определить роль и уровень сетевого взаимодействия;
- определить качество управленческой деятельности.

В течение всего учебного года должна создаваться определенная база данных и классифицироваться по определенной системе. Создание такой базы является необходимым условием для анализа результатов деятельности. В основу программы мониторинга могут быть включены отдельные аспекты деятельности, позволяющие выделить наиболее успешные стороны функционирования учреждения, способствующие созданию необходимого информационного банка. Среди них: "Учебный процесс", "Воспитательный процесс", "Кадры", "Материально-техническое обеспечение (ресурсы)", "Контингент", "Уровень качества управления", "Уровень взаимодействия с образовательными учреждениями".

Статистические материалы информационного банка ежегодно анализируются, систематизируются и оцениваются. Это дает возможность внести соответствующие коррективы в организацию и весь ход учебно-воспитательного процесса.

Главным и исходным моментом является сама образовательная деятельность как сложный развивающийся процесс, который подвергается постоянному отслеживанию и корректировке. В каждом структурном блоке организации может быть разработана своя система мониторинга, которая позволит анализировать образовательный учебный процесс и делать его совершенней.

Принципы работы с диагностической информацией заключаются в следующем:

- ✓ информация должна быть достоверной, представленной в доступном для осмысления виде;
- ✓ распоряжаться информацией и превращать ее в деятельный инструмент управления возможно только на основе личностных характеристик субъектов учебной деятельности и их возможностей.
- ✓ одна и та же информация исследуется с различных позиций;

Качество образования должно пониматься не только как соответствие неким эталонам, стандартам. В основу качественного образования необходимо вкладывать и создание необходимых условий для его успешности и эффективности.

В основе управления качеством образования, на наш взгляд, лежит алгоритм, изображенный на рисунке 1 и включающий ряд логически связанных этапов деятельности.

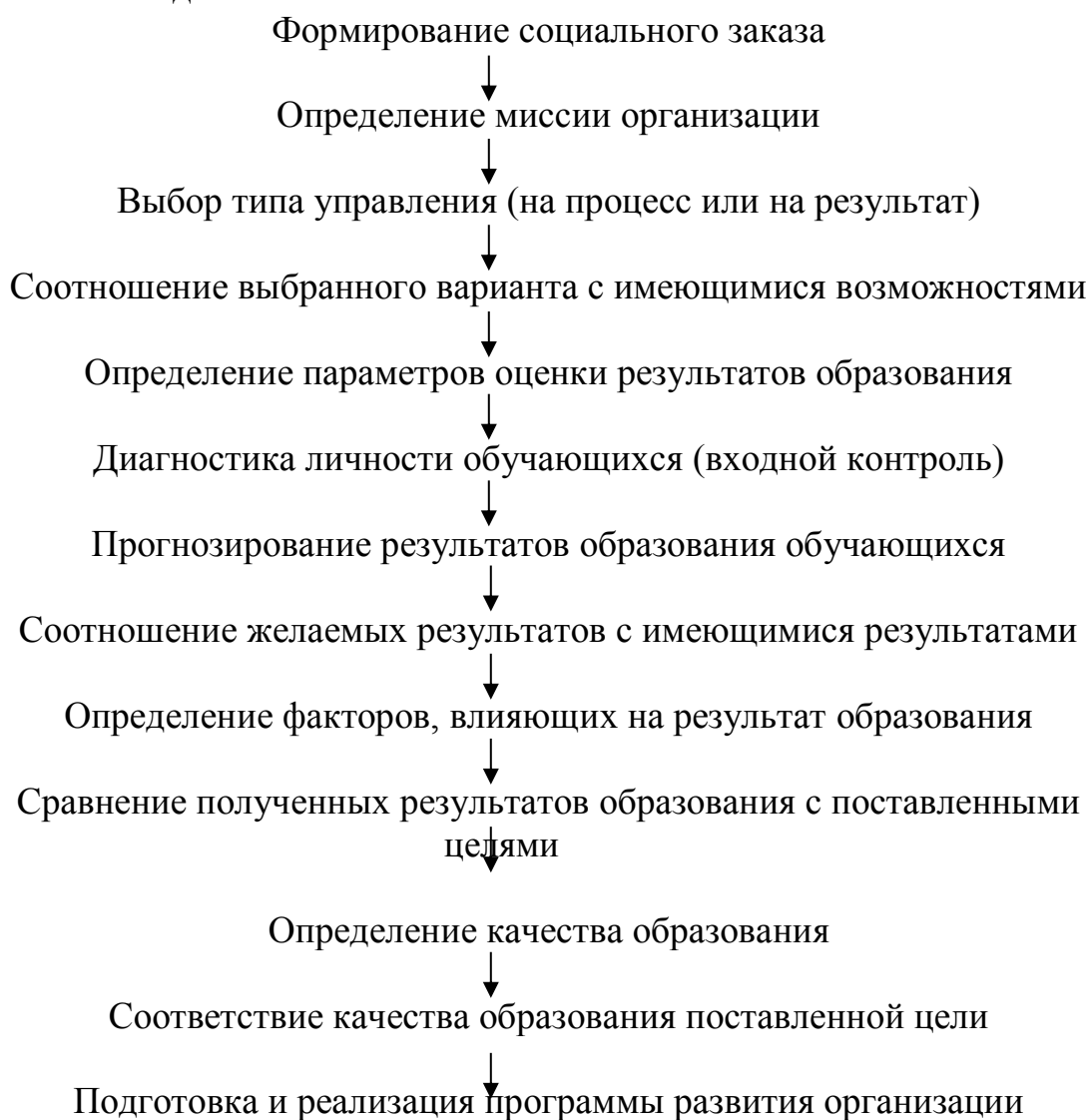


Рисунок 1 - Механизм управления качеством образования

Данный механизм соответствует научно-теоретическим положениям определения качества современного образования [2]. Предлагаемый

механизм управления качеством универсален, так как он позволяет определить качество образования на всех уровнях образовательного процесса от обучающегося до руководства организации.

Использованные источники:

1. Буйлова Л.Н. Методологические подходы к исследованию стратегического управления качеством дополнительного образования детей. URL: [Электронный ресурс]. <http://dopedu.ru/stati/metodologicheskie-podchodi-k-issledovaniyu-strategicheskogo-upravleniya-kachestvom-dopolnitelnogo-obrazovaniya-detey> [Дата обращения: 09.11.2014 г.].
2. Игнатова О. А. Система оценки качества образования в образовательном учреждении: практический опыт, перспективы. URL: [Электронный ресурс]. <http://festival.1september.ru/articles/510804/> [Дата обращения: 09.11.2014 г.].

*Позднякова И.Н.
магистрант 2го курса
Тюменский государственный университет
Институт государства и права
Россия, г. Тюмень*

ПРОБЛЕМЫ ПРАВОПРИМЕНИТЕЛЬНОЙ ПРАКТИКИ ОТДЕЛЬНЫХ ОСНОВАНИЙ ПРЕКРАЩЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

В данной статье рассмотрены проблемы правоприменительной практики отдельных оснований прекращения обязательства, предусмотренных главой 26 ГК РФ – отступное, прощение долга и издание акта государственного органа. Проанализирована судебная практика по предмету отступного, вопросу о факте исполнения соглашения об отступном в случае исполнения отступного передачей недвижимого имущества. Выявлены проблемы трактования прощения долга. Дается обоснование расширения круга органов, издание актов которых прекращает обязательства и включения в него органов местного самоуправления. На основе проведенного исследования автором предлагается формулировка по внесению изменений в ст. 409, ст. 415, ст. 417, ст. 572 ГК РФ.

Прекращение обязательства, отступное, прощение долга, договор дарения, издание акта государственного органа.

Все многообразие отношений, возникающих в гражданском обороте, описывают одним термином – «обязательственные правоотношения». Обязательство прекращается исполнением. Прекращение обязательства означает отпадение правовой связанности его субъектов, утрачивающих вследствие прекращения обязательства субъективные права и обязанности, составляющие содержание обязательственного правоотношения.

Значение прекращения обязательств в юридической практике трудно переоценить. Если участники обязательства нарушают хотя бы одно из условий его надлежащего исполнения, обязательство не прекращается, а

усложняется, «обрастая» новыми, дополнительными обременениями для не-исправного должника (по уплате штрафов, возмещению убытков и т.п.). Лишь после того, как стороны совершают все вытекающие из обязательства действия, наступает момент, когда оно признается прекращенным [1].

Рассмотрим наиболее проблемные с точки зрения практического применения отдельные основания прекращения обязательств, предусмотренные главой 26 ГК РФ – отступное, прощение долга и издание акта государственного органа.

В силу статьи 409 ГК РФ обязательство по соглашению сторон может быть прекращено предоставлением взамен исполнения отступного (уплатой денег, передачей имущества и т.п.), размер, сроки и порядок предоставления отступного устанавливаются сторонами.

Вещный характер отступного определен в определении предмета отступного – «уплата денег, передача имущества и тому подобное». Выражение «тому подобное» свидетельствует о том, что законодатель имеет в виду предоставление, «подобное» перечисленному. В гражданском праве деньги и имущество признаются в качестве вещей как материальные, физически осязаемые объекты, имеющие экономическую форму товара, следовательно, предмет отступного имеет вещную природу тождественную по правовой сущности иным вещам, перечисленным в ст. 409 ГК РФ. Правоприменительная практика свидетельствует о том, что в качестве отступного предоставляются только денежные средства, товары, недвижимое имущество, автотранспортные средства, векселя.

Однако, при современном развитии права предмет отступного не обязательно должен иметь материальный характер. Судебная практика свидетельствует о том, что в качестве предмета отступного также могут быть использованы и права требования (но только имущественного характера, например, право уступки требования доли в объекте капитального строительства). Так суд кассационной инстанции удовлетворил исковое требование собственника о переводе на него прав и обязанностей приобретателя доли в праве общей собственности, переданной ответчику другим собственником в качестве отступного по денежному обязательству [2].

Таким образом, анализ правоприменительной практики показывает, что в качестве отступного может быть передано не только имущество, но и исключительные права на использование результатов интеллектуальной деятельности, а также выполнены работы, оказаны услуги. Соответственно представляется необходимым внесение изменений в части расширения предмета отступного, предусмотренного ст. 409 ГК РФ.

Одним из интересных вопросов правоприменительной практики до настоящего времени являлся вопрос о факте исполнения соглашения об отступном в случае исполнения отступного передачей недвижимого имущества.

В Постановлении Президиума ВАС РФ [3] дано разъяснение, что для исполнения соглашения об отступном недостаточно одной лишь передачи вещи кредитору, оно может считаться исполненным только после перехода к кредитору титула собственника недвижимого имущества в установленном законом порядке.

ВАС РФ пришел к выводу, что предоставление отступного не происходит при подписании акта приема-передачи помещений, поскольку в соответствии с п. 2 ст. 223 ГК РФ право собственности у приобретателя возникает с момента государственной регистрации.

Проводя аналогию с договором купли-продажи недвижимости, ВАС РФ указывает, что до момента государственной регистрации перехода права собственности к покупателю для третьих лиц собственником имущества в течение определенного промежутка времени остается продавец, кредиторы которого вплоть до государственной регистрации перехода права к покупателю могут обратиться с иском о взыскании по обязательствам продавца на отчужденную по договору недвижимость.

Выработанная ВАС РФ правовая позиция имеет существенное значение для правоприменительной практики как по делам о банкротстве, так и по иным гражданским делам, тем более что в Постановлении Президиума ВАС РФ от 17.06.2014 № А57-2430/201 содержится оговорка о возможности пересмотра решений по аналогичным делам в соответствии с п. 5 ч. 3 ст. 311 АПК РФ.

Вопрос определения момента, с которого следует считать прекращенным обязательство при заключении соглашения об отступном (статья 409 ГК РФ) предложен в Концепции развития гражданского законодательства Российской Федерации [4]. Разработчики проекта Концепции предложили для обсуждения два варианта толкования положений ст. 409 ГК РФ: отступное есть совокупность фактов – соглашение плюс предоставление нового договорного обязательства; отступное – это реальная сделка.

В теоретическое обоснование первого варианта и одновременно высказанной в письме Президиума ВАС РФ № 102 позиции ВАС РФ отступное предложено рассматривать как замену предмета исполнения существующего неисполненного обязательства фактическими действиями должника [5].

Изменение в ст. 409 ГК РФ обязательственного основного договора (по которому кредитор не получил исполнения) вещно-правовым распорядительным договором влечет за собой: лишение кредитора права подачи иска к должнику по основному договору при неисполнении им вещного договора; абстрактный договор допускает возможность отмены его одной стороной до момента окончания перехода права собственности к приобретателю. Следовательно, при прекращении договорных обязательств не может достигаться реальная защита прав кредитора, желающего получить

обусловленное договором исполнение обязательства должником. Правоприменительная практика поддерживает данную позицию (Постановление ФАС Центрального округа от 20.02.2001 № А54-1068/98-С15-С9 не признал подписанное соглашение в качестве отступного, так как оно не соответствовало требованиям законодательства (ст. 168 ГК РФ), поскольку другого (замещающего) исполнения должником сделано не было) [6].

Прощение долга как способ прекращения обязательства представляет собой волеизъявление кредитора, направленное на освобождение должника от лежащей на нем обязанности перед кредитором. Для установления правовой природы прощения долга важным является определение той цели, которую преследует кредитор, освобождая должника от соответствующей обязанности. В том случае, если кредитор преследует цель одарить должника, прощение долга должно рассматриваться в качестве разновидности договора дарения [7]. Если же основной целью кредитора, освобождающего должника от обязанности, является намерение извлечь для себя определенную выгоду, то в этом случае прощение долга не может рассматриваться в качестве разновидности договора дарения. На это обращается внимание в п. 3 информационного письма Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 21 декабря 2005 г. № 104 "Обзор практики применения арбитражными судами норм Гражданского кодекса Российской Федерации о некоторых основаниях прекращения обязательств" [8].

ВАС РФ указал, что «дарение в отличие от прощения долга является двусторонней сделкой, где предполагается согласие одаряемого принять предложенное ему имущественное право. Прощение долга – односторонняя сделка, освобождающая должника от ответственности. Должник может не согласиться с прощением долга, однако доказательств этому не представлено».

Судебная практика демонстрирует и противоположное понимание волеизъявления в сделке по прощению долга, расценивая ее в качестве соглашения, что диктует необходимость ограничения прощения долга от дарения. В одном из своих решений ВАС РФ выразил позицию прямо противоположную признанию прощения долга в качестве одностороннего волеизъявления: «прощение долга или списание задолженности между юридическими лицами не допускается» [9].

Суть возникшей коллизии связана с тем, что если прощение долга расценивать в качестве двухсторонней сделки, то к данному способу прекращения обязательств в силу формулировки п. 1 ст. 572 ГК РФ (кредитор освобождает или обязуется освободить должника от имущественной обязанности перед собой или перед третьим лицом) следует применять все положения гл. 32 ГК РФ, что практически парализует использование прощения долга в деятельности коммерческих организаций.

Из допустимости прощения долга между коммерческими

организациями исходят как Закон о банкротстве (статья 156), так и Арбитражный процессуальный кодекс РФ (статья 140), признавая прощение долга в качестве возможного условия мирового соглашения, заключаемого в ходе производства по делу о несостоятельности, а также в процессе искового производства.

Прощение долга должно квалифицироваться как дарение, только если будет установлено намерение кредитора освободить должника от обязанности по уплате долга в качестве дара. В таком случае прощение долга должно подчиняться запретам, установленным статьей 575 ГК РФ, пунктом 4 которой не допускается дарение в отношениях между коммерческими организациями. Данная позиция нашла отражение в пункте 3 Обзора практики применения арбитражными судами норм ГК РФ о некоторых основаниях прекращения обязательств (утв. информационным письмом Президиума ВАС РФ от 21.12.2005 № 104) [10].

К группе оснований прекращения обязательств по обстоятельствам, не зависящим по воле сторон, относится прекращение обязательства на основании акта государственного органа (ст. 417 ГК РФ).

При введении актом государственного органа публично-правового запрета или ограничения в ст. 417 ГК РФ предусмотрены специальные правила, установление которых было вызвано необходимостью урегулировать правовые последствия признания указанного акта недействительным. Данные последствия заключаются, во-первых, в допущении восстановления прекратившегося обязательства (если возможность восстановления не противоречит существу обязательства или не исключена соглашением сторон и исполнение не утратило интерес для кредитора) и, во-вторых, в признании права сторон требовать возмещения убытков от публично-правового образования, принявшего незаконный акт [11].

Статья 417 ГК РФ регулирует правоотношения, возникающие при издании акта государственного органа. К государственным органам относятся федеральные органы и органы субъектов Российской Федерации. Однако законодатель, умолчал об актах органов местного самоуправления. Однако, рассматриваемые правоотношения в силу их сходности должны регулироваться аналогичным образом с наступлением одинаковых правовых последствий как в случае, когда невозможность исполнения была вызвана изданием акта государственного органа, так и в случае, когда указанные последствия возникли в результате принятия акта органом местного самоуправления.

Данный подход, основанный на аналогии закона (пункт 1 статьи 6 ГК РФ), нашел закрепление в пункте 4 Обзора практики применения арбитражными судами норм ГК РФ о некоторых основаниях прекращения обязательств (утв. информационным письмом Президиума ВАС РФ от 21.12.2005 № 104) [10]. Высшей судебной инстанцией был сделан вывод о

признании обязательств по договору строительного подряда, прекратившимися на основании статьи 417 ГК РФ в ситуации, когда земельный участок заказчика был изъят для муниципальных нужд постановлением главы администрации муниципального образования.

На основании анализа правоприменительной практики появляются тенденции к развитию законодательства в части изменения главы 26 ГК РФ:

1. Во избежание разночтений целесообразно в ст. 409 ГК РФ однозначно определить предмет отступного. При этом ст. 409 ГК РФ изложить в следующей редакции: «По соглашению сторон обязательство может быть прекращено предоставлением взамен исполнения отступного (уплатой денег, передачей имущества и *иными объектами гражданских прав*). Размер, сроки и порядок предоставления отступного устанавливаются сторонами».

2. С целью исключения разночтений целесообразно в ст. 415 ГК РФ однозначно определить правовую природу прощения долга как двустороннего соглашения сторон. При этом ст. 415 ГК РФ изложить в следующей редакции: "Обязательство прекращается освобождением кредитором должника от лежащих на нем обязанностей, если соответствующее соглашение не нарушает прав других лиц в отношении имущества кредитора и не запрещено законом".

3. Сужение предмета договора дарения, т.е. исключение из него действий по освобождению одаряемого от обязанности перед дарителем. Для этого достаточно исключить из текста п. 1 ст. 572 ГК РФ слова: "...перед собой или..."

4. Внесение изменения в ст. 417 ГК РФ с целью определения круга органов, издание актов которых прекращает обязательства, изложив ст. 417 ГК РФ в следующей редакции: «1. Если в результате издания акта государственного органа или органа местного самоуправления исполнение обязательства становится невозможным полностью или частично, обязательство прекращается полностью или в соответствующей части. Стороны, понесшие в результате этого убытки, вправе требовать их возмещения в соответствии со статьями 13 и 16 настоящего Кодекса. 2. В случае признания в установленном порядке недействительным акта государственного органа или органа местного самоуправления, на основании которого обязательство прекратилось, обязательство восстанавливается, если иное не вытекает из соглашения сторон или существа обязательства и исполнение не утратило интерес для кредитора».

Использованные источники:

1. Левшина Т.Л. Вопросы прекращения обязательств и определения штрафных санкций в договоре // Комментарий судебно-арбитражной практики. Выпуск 13 / Под ред. В.Ф. Яковлева. – М.: Юрид.лит., 2006. С. 144.
2. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 21.12.2005 №

102//Вестник ВАС РФ. 2006. № 4. С.105.

3. Постановление Президиума ВАС РФ от 17.06.2014 № А57-2430/2011// СПС «КонсультантПлюс».

4. Концепция развития гражданского законодательства Российской Федерации. М.: Статут, 2009. С. 118.

5. Краснаярова Н.И. Роль конструкции отступного в самозащите кредитором своих прав в договорных обязательствах // Современное право. 2010. № 3. С. 47.

6. Постановление ФАС Центрального округа от 20.02.2001 № А54-1068/98-С15-С9// СПС КонсультантПлюс».

7. Определение ВАС РФ от 08.02.2010 № ВАС-384/10 по делу № А65-5037/2009-СГ// СПС «КонсультантПлюс».

8. Димитриев М.А. К вопросу об отдельных способах прекращения обязательств // Российская юстиция. 2012. N 5. С. 8 - 11.

9. Определение ВАС РФ от 08.10.2009 № ВАС-12372/09 по делу № А 40-35257/08-51-364// СПС «КонсультантПлюс».

10. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 21.12.2005 № 104// СПС «КонсультантПлюс».

11. Бациев В.В. Практический комментарий отдельных положений главы 26 Гражданского кодекса РФ о прекращении обязательств (за исключением положений о зачете) // Арбитражные споры. 2007. № 4. С. 24.

Поленова С.Н., д.э.н.

доцент

Миславская Н.А., д.э.н.

доцент, профессор

кафедра «Бухгалтерский учет в коммерческих организациях»

ФГБОУ ВПО «Финансовый университет

при Правительстве Российской Федерации»

Россия, г. Москва

СВЯЗЬ БУХГАЛТЕРСКОГО ДЕЛА С ДРУГИМИ ДИСЦИПЛИНАМИ

Становление дисциплины «Бухгалтерское дело» обуславливает потребности в анализе и установлении ее взаимосвязей с другими дисциплинами, овладение которыми позволяет получить обучающимся полноценные знания в области организации и техники его ведения в комплексе с организационно-техническими составляющими системы внутреннего контроля, экономического анализа и аудита. Представлению данных проблем посвящена подготовленная статья.

Ключевые слова: бухгалтерское дело, понятие, связь, другие дисциплины, результативность.

В условиях трансформации рыночных отношений и роста глобализации экономической деятельности повышаются требования к принимаемым управленческим решениям. Данные о финансовом

положении, размере и структуре активов, находящихся у организации, о состоянии ее собственного и заемного капитала являются результатом отражения, обобщения и группировки учетной информации в процессе бухгалтерского учета, включающего бухгалтерское дело.

Методологические и методические аспекты бухгалтерского учета нашли достаточное отражение в содержании учетных дисциплин. Вопросы организации бухгалтерской деятельности в субъектах хозяйствования, выполнения профессиональных обязанностей специалистов, налаживания и ведения контроля в организациях, составляющих третий и четвертый уровень нормативно-правового обеспечения бухгалтерского учета, включающий технику, организацию, технологию бухгалтерского учета, занимающих значительное место в учетной деятельности, остались мало изученными. Данный пробел должен быть заполнен изучением организационно-технических вопросов, свойственных счетоводству и объединенных в бухгалтерское дело.

Основу бухгалтерского дела составляют:

- теория бухгалтерского учета (наука);
- прикладная бухгалтерская деятельность (практика);
- организация работы специалиста в области бухгалтерского учета, обладающего этическими и профессиональными качествами.

Сущность дисциплины «Бухгалтерское дело» заключается в изучении профессиональной деятельности специалистов в области бухгалтерского учета по организации учетной деятельности в процессе сбора, регистрации, обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организаций и их движении путем сплошного, непрерывного и документального отражения фактов хозяйственной жизни.

Цель изучения дисциплины - формирование общего представления об организации и функционировании бухгалтерской службы субъектов экономики.

В бухгалтерском деле современная профессиональная деятельность бухгалтера рассматривается по следующим основным направлениям:

1. изучение теоретических и методологических основ бухгалтерского учета;
2. изучение организации ведения бухгалтерского учета и составления отчетности;
3. изучение профессиональных организаций бухгалтеров и их становление в мировой и российской практике;
4. изучение формирования учетной политики организации и выбора ее наиболее рациональных решений;
5. изучение порядка контроля и анализа учетных данных при оценке бухгалтерских рисков при отражении фактов хозяйственной жизни;
6. изучение порядка контроля и анализа учетных данных при оценке налоговых рисков;

7. изучение особенностей бухгалтерского учета в компьютерной среде;

8. изучение порядка выбора оптимальных вариантов отражения в учете и отчетности хозяйственных операций.

Повышение уровня профессиональной квалификации и активности представителей бухгалтерского сообщества должно сопровождаться соблюдением морально-этических норм поведения учетных работников, воспитании честности, неподкупности, внимательности, аккуратности, точности и рациональности действий, умении соблюдать коммерческую тайну. Поддержание квалификации на должном уровне, наряду с отмеченными выше характеристиками специалиста в области бухгалтерского учета, направленность его действий на рост прибыльности организации содействует экономическому процветанию России. Содержание и назначение бухгалтерского дела как одной из дисциплин, позволяющих повысить эффективность бухгалтерского учета в субъектах хозяйствования, раскрывается в изучении ее взаимосвязи и взаимозависимости с другими дисциплинами:

- ❖ экономической теорией;
- ❖ финансовыми дисциплинами: финансы и кредит, денежное обращение, ценообразование, финансовый менеджмент, налогообложение;
- ❖ правовыми дисциплинами: теорией права, отраслями права (гражданским правом, налоговым правом, таможенным правом, трудовым правом и др.);
- ❖ психологией, социологией и этикой;
- ❖ социально-экономической статистикой;
- ❖ экономическим анализом и аудитом и др.

Экономическая теория является дисциплиной, которая выражает экономическую сущность и содержание объектов, которые учитываются в системе бухгалтерского учета, используются в процессе его организации, т.е. в бухгалтерском деле. Экономическая теория исторически оказывала существенное влияние на ведение бухгалтерского учета. Углубление и развитие экономической теории способствовало обновлению объектов бухгалтерского учета, возникновению новой методологии и методик учета, влияло на построение учетной системы.

Экономическая теория, определяющая экономическую сущность объектов бухгалтерского учета, обладает гносеологическим (познавательным) характером и формирует теоретическую платформу (что следует учитывать) бухгалтерского учета и бухгалтерского дела. На базе результатов исследования экономической системы на макроэкономическом уровне и законов, лежащих в основе ее функционирования, формируется экономическое понимание капитала, его движения в процессе хозяйственной деятельности, имущества и обязательств организации, источников функционирования деятельности, доходов, расходов финансовых

результатов в процессе расширенного производства. Они определяют их трактовку в бухгалтерском учете и используются при его организации, проведении контрольных мероприятий, осуществлении экономического анализа хозяйственной деятельности на базе показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности и данных аналитического учета.

Финансовые дисциплины, развивающие и конкретизирующие экономические категории, изучающие прикладные вопросы применения экономических категорий в конкретных экономических процессах, позволяют реализовать комплексный подход к изучению бухгалтерского дела. Они обогащают бухгалтерское дело, более полно и комплексно раскрывая практические аспекты познания отдельных показателей, понятий, экономических явлений.

Науки о финансах и денежном обращении дают возможность составить представление об экономических отношениях финансовой сферы, а, следовательно, составить более полное и предметное представление о финансовой деятельности, находящей конкретное воплощение в отражении хозяйственных фактов в бухгалтерском учете. Так, изучение дисциплины о финансах, денежном обращении, кредитных отношениях позволяет понять логику, правила и принципы бюджетного финансирования организаций, инструментах привлечения других источников инвестиций субъектов хозяйствования, организации расчетных взаимоотношений с другими юридическими лицами и физическими лицами, взаимосвязанными с данной организацией, банковской деятельности и ее правилах, что оказывает существенное влияние на определение трудоемкости работ по учету финансовой деятельности.

Правовые дисциплины оказывают принципиальное воздействие на бухгалтерское дело, поскольку напрямую обуславливают процессы регулирования, организации и ведения бухгалтерского учета, формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности и рационализации ее составления в субъектах экономики.

Сформированное правовое поле национальной экономической системы, правовая система страны (романо-германская (кодифицированное право) или система прецедентного права), определяющие правовые отношения и правовую практику, формируют систему нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета и организации бухгалтерского дела в субъектах экономики.

Система регулирования бухгалтерского учета обуславливает взаимоотношения государства с организациями, включая широкий спектр нормативных правовых актов (федеральных законов, указов Президента РФ, постановлений Правительства РФ, подзаконных актов – ПБУ, разъясняющих нормативных правовых документов (методических рекомендаций и др.), определяющих законность учтенных хозяйственных операций,

правомерность трудовых отношений в организации, отношений материальной ответственности должностных лиц и др.

Использование в практической работе по организации, технике и технологии бухгалтерского учета, внутреннего контроля, экономического анализа основ теории права, норм трудового, таможенного, финансового права представляет базовую основу успешной работы специалистов в области бухгалтерского учета, точного следования правовым нормам при организации бухгалтерского учета, контроля работы материально-ответственных лиц, определения законности и целесообразности совершения тех или иных действий, влекущих за собой отражение фактов хозяйственной жизни в бухгалтерском учете и бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Психология, социология и этика составляют дисциплины, использование результатов которых в организации бухгалтерского учета, позволяет повысить психологическую устойчивость работников бухгалтерских служб во взаимоотношениях с руководством и работниками организаций. Выполняя важную социальную функцию – обеспечение полноценной, полезной и достоверной информацией внутренних пользователей, работники бухгалтерских служб одновременно готовят информацию для внешних пользователей, имеющих прямой и косвенный финансовый интерес. Такое сочетание функций усложняет бухгалтерскую деятельность, требует учета психологических особенностей учетных работников в сохранении работоспособности, особенно на этапах завершения отчетных периодов.

Этические требования к работникам бухгалтерских служб имеют тенденцию к росту. Высокий моральный уровень бухгалтеров ведет к налаживанию системы учета, способствующей усилению контрольных и превентивных функций, снижающих риск противоправных действий, сговора с материально-ответственными лицами с целью организации и сокрытия хищений товарно-материальных ценностей, представления недостоверной учетной и отчетной информации внутренним и внешним пользователям.

Высокая социальная активность бухгалтерских кадров проявляется в создании и необходимости следования профессиональным этическим правилам поведения членов бухгалтерского сообщества. В противном случае предусматриваются меры, направленные на исключение работников из профессионального сообщества, ограничение их участия в учетной деятельности. Кроме этого, учет социологических особенностей пользователей отчетной информации, проявляющихся в уровне образования, позволяет сформировать понятные и доступные сведения для восприятия, правильного понимания и практического использования при принятии управленческих решений.

Социально-экономическая статистика использует собственные методологические приемы, способы, методы для изучения массовых явлений

хозяйственной жизни. Однако она опирается, в том числе на данные бухгалтерского учета, формируя макроэкономические показатели, необходимые для принятия управленческих решений на разных уровнях управления (о реализации федеральных и региональных программ, росте внутреннего валового продукта (ВВП), уровне пропорциональности хозяйственного развития, тенденциях в динамике производительности труда в отраслевом и региональном разрезах, рентабельности товаров, работ, услуг и хозяйственной деятельности в целом). От качества бухгалтерской информации зависит обоснованность макроэкономического регулирования, планирования, прогнозирования.

Экономический анализ и аудит являются дисциплинами, методология которых обусловлена способами и методами генерирования учетной информации. В связи с этим для их осуществления, оценки эффективности работы организации, выявления резервов ее деятельности необходимо знание методологии и организации бухгалтерского учета. Такое знание дает возможность оптимизировать экономический анализ, внутренний и аудит, получить адекватные результаты, разработать мероприятия, направленные на совершенствование работы организации, улучшить планирование, бюджетирование и прогнозирование деятельности.

Использованные источники:

1. Поленова С.Н. Нормативно-правовое регулирование бухгалтерского учета: понятие, предмет, метод // Международный бухгалтерский учет. – 2012. - № 2. С. 24 – 36.
2. Поленова С.Н. Теория системного анализа в бухгалтерском учете и его стандартизации // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. - № 17. С. 29 – 35.
3. О бухгалтерском учете. Федеральный закон от 6 декабря 2011 года №402-ФЗ (в ред. Федерального закона от 28 декабря 2013 года №425-ФЗ) // http://www.minfin.ru/common/upload/library/2014/01/main/FZ_o__bukh_uchete_s_izmen__s_1_yanvary_2014_g._-_09.01.2014.pdf

*Поленова С.Н., д.э.н.
доцент*

*Миславская Н.А., д.э.н.
доцент, профессор*

*кафедра «Бухгалтерский учет в коммерческих организациях»
ФГБОУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
Россия, г. Москва*

ЦЕЛЬ БУХГАЛТЕРСКОГО ДЕЛА, ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ И ЕГО РОЛЬ В ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена рассмотрению вопросов организации и информационного обеспечения деятельности бухгалтерской службы в целях удовлетворения информационных запросов пользователей

Ключевые слова: *бухгалтерское дело, организация, внешние пользователи, внутренние пользователи*

Бухгалтерское дело, составляя профессиональную деятельность в области бухгалтерского учета, объединяет организационный, технический и технологический аспекты его ведения, формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности, внутреннего контроля и анализа учетной информации для сокращения возможных предпринимательских рисков. Следовательно, целью бухгалтерского дела является оптимальная организация бухгалтерского учета, внутреннего контроля и экономического анализа для сокращения затрат на получение внутренними и внешними пользователями достоверной и полной информации, отражающей финансовое положение субъекта хозяйствования, финансовые результаты его деятельности на отчетную дату, движение денежных средств за отчетный период.

Изучение бухгалтерского дела позволяет получить профессиональные знания в области технологии и техники организации учетной работы, приемов работы бухгалтерии, организации и рационализации выполнения профессиональных обязанностей работников учетных служб, реализации контрольных, аналитических и превентивных функций в деятельности бухгалтерии.

Бухгалтерское дело в работе специалистов занимает существенное место. Современная система нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета не содержит правил организации учетного процесса, поскольку ориентирована, в основном, на методологию бухгалтерского учета. Вопросы организации и техники бухгалтерского учета, составления бухгалтерской (финансовой) отчетности, внутреннего контроля и анализа отнесены к четвертому уровню нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета и находятся в компетенции субъектов хозяйствования, что повышает актуальность их изучения.

Бухгалтерское дело как составной компонент бухгалтерского учета объединяет следующую совокупность счетной работы:

- организацию, технику и технологию сбора, обработки и обобщения учетных данных, начиная с первичных учетных документов и заканчивая составлением и представлением бухгалтерской (финансовой) отчетности внутренним и внешним пользователям;

- организацию, технику и технологию контроля полноты, достоверности и законности информации бухгалтерского учета и бухгалтерской (финансовой) отчетности;

- организацию и технологию формирования и генерирования учетных данных, их обработки с использованием прогрессивных способов;

- рациональную организацию работы аппарата бухгалтерии, отвечающую требованиям законодательства и федеральных стандартов по бухгалтерскому учету и позволяющую сократить предпринимательские риски.

Эффективное построения бухгалтерского учета, являющегося прерогативой бухгалтерского дела, и рационализация деятельности работников бухгалтерской службы позволяют получить качественные и оперативные учетные данные для принятия экономических решений заинтересованными внешними и внутренними пользователями.

Поскольку экономические интересы пользователей удовлетворяются определенной информационной совокупностью, генерируемой в бухгалтерском учете и представляющей учетные и отчетные данные, цель бухгалтерского дела обусловлена информационными интересами пользователей. Изучение их сочетания в каждом конкретном предприятии на этапе организации и технического оснащения бухгалтерской деятельности дает возможность сократить трудоемкость учетных работ, оптимизировать ведение бухгалтерского учета, снизить расходы на ведение бизнеса.

К информации, необходимой **внешним пользователям**, относятся данные широкого спектра, используемые для принятия экономических решений в отношении данного субъекта хозяйствования. Однако общими требованиями к ней являются сведения о финансовом состоянии и его динамике, финансовых результатах работы, движении денежных ресурсов организации за несколько отчетных лет.

Внешними пользователями бухгалтерской информации считаются такие заинтересованные юридические и физические лиц, а также государственные организации и общественные органы, которые обладают навыками оценки, анализа и использования предоставляемой информации. Поскольку юридическое лицо, формирующее данные для внешних пользователей в форме бухгалтерской (финансовой) отчетности, может удовлетворить только их общие потребности, функция бухгалтерского дела состоит в рациональной организации генерирования такой информации, соответствующей требованиям, допущениям, методикам и способам,

разрешенным нормативными правовыми актами по бухгалтерскому учету и отчетности, ее получения с минимальными затратами и соблюдения соотношения «затраты-выгоды». Предоставлению полезной и достоверной учетной и отчетной информации способствует система внутреннего контроля и экономического анализа, организация и эффективное функционирование которых являются прерогативой бухгалтерского дела.

Информационные потребности **внутренних пользователей** обусловлены принятием ими управленческих решений в силу исполнения своих служебных обязанностей (менеджеры), либо преследования личных экономических целей (работники организации, собственники, учредители и др.). Если менеджеры разных звеньев управления, собственники, учредители организации используют в большей степени данные текущего бухгалтерского учета и бухгалтерской (финансовой) отчетности, а также управленческого учета, то работники – данные бухгалтерской (финансовой) отчетности, позволяющие судить о финансовых результатах работы организации в целом.

Рассмотрим более детально информационные потребности **внутренних и внешних** пользователей учетных данных, совокупность которых обеспечивает их формирование в системе бухгалтерского учета.

Руководство организации использует информацию бухгалтерского учета на всех этапах управления: прогнозирования, планирования, регулирования, контроля, анализа, принятия управленческих решений. Если руководство нацелено на повышение платежеспособности и финансовой устойчивости субъекта бизнеса, то **менеджеры** заинтересованы в данных о сумме прибыли, себестоимости и рентабельности в целом по организации и видам услуг, продукции, работ, достаточности денежных ресурсов, необходимых для формирования оборотного капитала и др.

Работникам организации необходимы сведения для прогнозирования прибыльности организации на перспективу, определения возможностей роста заработной платы, социальных гарантий работающим, сохранения рабочих мест.

Собственников, учредителей и акционеров в основном интересуют показатели прибыли, размер чистых активов, ликвидность (соотношение платежных средств и обязательств), информация о перспективах бизнеса и дивидендной политике, уровень финансовой устойчивости с позиций потенциальных рисков потери вложенного капитала.

Наряду с внутренними пользователями, учетная информация представляется **внешним пользователям**, которые в зависимости от вида их финансового интереса делятся на три группы:

- с прямым финансовым интересом;
- с косвенным финансовым интересом (без прямого финансового интереса);
- без финансового интереса.

Особенностью их информационных потребностей является использование информации отчетного характера, позволяющей оценивать эффективность работы организации в целом: о характере деятельности, доходности организации, ее имущественном положении.

Пользователей с **прямым финансовым интересом** объединяют информационные потребности в данных о возможностях субъекта экономики погасить займы и кредиты, исполнить обязательства по выплате дивидендов, финансовых рисках, сопровождающих эти процессы. К таким пользователям относятся кредитные учреждения, кредиторы, инвесторы, поставщики и подрядчики, покупатели и заказчики и др.

Кредитные учреждения заинтересованы в информации, позволяющей определить целесообразность предоставления кредитов, условия их выдачи, оценить риск возврата кредитов и уплаты процентов, перспективы дальнейшей работы по кредитованию данной организации. Она необходима для анализа финансового положения организации, ее платежеспособности, соотношения собственных и заемных средств, состояния оборотного капитала и др.

Кредиторы используют информацию для выработки условий заключения договоров купли-продажи, поставки, выявления перспектив погашения задолженности за поставленные ценности, оказанные услуги, выполненные работы.

Инвесторы (фактические и потенциальные) интересуются учетными и отчетными данными, позволяющими оценить риски вложений свободных ресурсов, уровень доходности инвестированных средств и планируемых инвестиций, способность организации генерировать денежные потоки и прибыль, рискованность и целесообразность инвестиций и др.

Для работы с организацией **поставщики и подрядчики** должны иметь сведения о финансовых возможностях погашения возникающих текущих обязательств, т.е. ликвидности и финансовой устойчивости организации. Их оценка позволяет судить о степени финансовой стабильности партнеров.

Покупатели и заказчики, несмотря на то, что их взаимоотношения с покупателями достаточно мобильны, заинтересованы в информации, позволяющей судить о надежности деловых связей и их развитии в будущем. Для этого в основном необходимы сведения о финансовой устойчивости организации, стабильности хозяйственной деятельности, перспективах бизнеса.

Пользователям с **косвенным финансовым интересом** необходимы данные, которые обусловлены исполнением требований нормативных правовых актов, способствующим удовлетворению информационных интересов последних (правительственные, налоговые органы) и информационных интересов, носящих целевой характер и обусловленных спецификой деятельности (страховые организации) или функциями таких органов (профсоюзы, местные органы власти).

Правительственные органы являются регулирующими, устанавливающими правила бухгалтерского учета и бухгалтерской (финансовой) отчетности для отдельных субъектов хозяйствования (консолидированных групп, открытых акционерных обществ, негосударственных пенсионных фондов и др.). Они заинтересованы также в информации, позволяющей определить роль субъекта экономики в обеспечении социальной защиты работающих и ее вклад в повышение благосостояния населения на местном, региональном и федеральном уровнях.

Целью **налоговых органов** является выполнение требований законодательства по расчету налогооблагаемой базы по налогам всех уровней, исчислению и перечислению их в бюджет. Они интересуются законностью отражения в учете хозяйственных операций, данные которых используются для формирования налоговой базы.

Помимо правительственных и налоговых органов, к пользователям отчетной информации без прямого финансового интереса относятся страховые органы, профсоюзы и др. Представим информационные интересы всех пользователей, включенных в данную группу.

Страховые организации заинтересованы в стабильном положении страхователя. Поэтому их информационные интересы обеспечиваются данными, необходимыми для анализа возможностей страховых рисков потери имущества, здоровья застрахованных работников организации, наступления других страховых случаев, выплаты организацией страховых взносов.

Профсоюзам важна информация о перспективах занятости работающих в организации и регионе, об уровне их заработной платы, экологической безопасности производств и др.

Пользователями учетных данных **без финансового интереса** считаются органы статистики, аудиторские организации, арбитражные суды, научно-исследовательские организации, общественность и др. Они реализуют общественный интерес к социально-экономическим процессам микро- и макроэкономического характера, демографическим тенденциям и др.

Органы статистики используют учетную информацию для генерирования сводных показателей регионального, отраслевого и народно-хозяйственного уровня. Проверкой правомерности и законности совершаемых операций занимаются **аудиторские организации и арбитражные суды**.

Конкретные сочетания информационных интересов совокупности пользователей учетной и отчетной информации позволяют построить учетный процесс наиболее рационально.

Бухгалтерское дело как область научной и практической деятельности включает объект и предмет изучения и исследования. Объектами

исследования в принципе считаются объекты бытия, попадающие в сферу научных и практических интересов. Предмет познания составляют конкретные направления анализа, изучения, разработки направлений развития. Объектом бухгалтерского дела выступают организация, техника и технология учетного процесса, в результате которого измеряются, оцениваются, регистрируются, обобщаются факты хозяйственной жизни в процессе кругооборота капитала в субъекте экономики, организуется их контроль и анализ на основе специфических методов, способов. Предмет бухгалтерского дела, обусловленный объектом его изучения, включает следующие направления:

- деятельность профессиональных организаций бухгалтеров и их возможности в повышении квалификации работников бухгалтерских служб, разработка организационного, методологического, методического и технического обеспечения бухгалтерских служб;

- статус современного профессионального бухгалтера и требования к нему в российской предпринимательской среде;

- этические принципы учетной работы и моделей поведения профессиональных бухгалтеров, работающих по найму, и самостоятельно осуществляющих профессиональную деятельность в условиях различных категорий угроз в работе специалистов;

- правовой статус бухгалтерской службы субъекта хозяйствования, ее место в структуре управления организацией, организационная структура бухгалтерии как функционального подразделения;

- права, обязанности, ответственность главного бухгалтера, организация и порядок приема-передачи бухгалтерских дел при смене руководителя бухгалтерской службы;

- взаимоотношения работников бухгалтерской службы с сотрудниками организации, внешними юридическими лицами и государственными органами;

- порядок формирования документации субъекта экономики, включающий соблюдение условий рационализации документооборота, утверждение его графика, оформление дел (документов) в бухгалтерии, организация и порядок хранения документов бухгалтерского учета, соблюдение коммерческой тайны;

- организацию и специфику бухгалтерского дела в условиях применения для обработки учетной и отчетной информации компьютерной техники и справочно-правовых систем, необходимых для анализа, оценки и применения теоретических и методических разработок в области бухгалтерского учета, налогообложения, нормативно-правового регулирования хозяйственной деятельности;

- анализа и оценки фактов хозяйственной жизни (хозяйственных операций) в организациях, их налоговые и юридические последствия;

- оценка предпринимательских рисков в бухгалтерском деле, методов их оптимизации, раскрытие информации о рисках в бухгалтерской (финансовой) отчетности;

- оценка выбора оптимальных решений и представления их в учетной политике организации при бухгалтерском отражении факторов хозяйственной жизни, влияние их на мнение пользователей учетных и отчетных данных;

- организация построения учетного процесса на предприятии, расчет количественного состава работников бухгалтерской службы;

- построение системы внутреннего контроля на предприятии;

- функции работников бухгалтерской службы на стадиях жизненного цикла предприятия: создания, реорганизации ликвидации.

Использованные источники:

1. Миславская Н.А., Поленова С.Н. Бухгалтерский учет: учебник. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°». – 2012. – 592 с.

2. Миславская Н.А. О развитии российской системы бухгалтерского учета // Бухгалтерский учет. – 2009. - № 12. С. 10.

3. Поленова С.Н. Отечественная система регулирования бухгалтерского учета в период перехода к рыночным отношениям // Международный бухгалтерский учет. – 2011. № 13. С. 22 – 35.

4. Поленова С.Н. Требования к профессиональному бухгалтеру в российской предпринимательской среде // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2014. - № 3. С. 21 – 25.

Поликарпов П.С.

студент 4 курса

Федорович Я.В.

студент 4 курса

Германович Н.Е.

ассистент

кафедра финансов

Полесский государственный университет

Республика Беларусь, г. Пинск

БАНКОВСКИЙ НАДЗОР В СТРАНАХ ЕВРОСОЮЗА

Аннотация: рассмотрены модели банковского надзора в странах Евросоюза, выявлены причины кризиса банковской системы стран Европы, изучен механизм единого банковского надзора.

Ключевые слова: банковский надзор, зона евро, единый механизм банковского надзора, Европейский центральный банк.

Банковский надзор одна из важнейших функций центрального банка, представляющая собой систему наблюдения и регулирования, которая обеспечивает эффективное и безопасное ведение банковской деятельности.

До 2012 года в странах Евросоюза использовались 4 основных модели осуществления банковского надзора [1, с.13]:

- традиционная секторная модель – банковскую деятельность регулирует только один орган (как правило, центральный банк), а остальные финансовые сектора (фондовый, страховой, лизинговый и др.) регулируются другими соответствующими органами. Такая модель применяется, например, в Греции;

- функциональная модель – банковский сектор регулируется несколькими государственными органами, каждый из которых отвечает за одно направление деятельности банков. Модель используется следующими странами Франция, Италия, Испания и др.;

- комплексная модель (или модель мегарегулятора) – работа банковской отрасли и других финансовых организаций регулируется одним учреждением (мегарегулятором). Используется Латвией, Швейцарией, Словакия и др. В качестве мегарегулятора может выступать как центральный банк, так и специально созданный орган;

- перекрестное регулирование – деятельность банков регулируется двумя органами: один отвечает за безопасность и надежность функционирования банковской системы, второй - за правила конкуренции и защиту интересов потребителей. Эта модель используется в Нидерландах и частично в Великобритании, Франции и Италии.

Таким образом, в каждой стране используется своя модель банковского надзора, которая соответствует экономическим и историческим особенностям финансово-кредитных систем стран.

Необходимо отметить, что в 2012 году произошло событие, которое стало причиной значительного изменения модели банковского надзора в странах Евросоюза. Речь идет о создании Европейского банковского союза, и, как следствие, о передаче банковской политики с уровня отдельных стран на уровень Европейского центрального банка и ЕС.

Причинами образования союза стали: кризис зоны евро; несоответствие стимулов органов банковского надзора; стремление центральных банков дать конкурентные преимущества банкам своих стран, которое выражалось в уменьшении пруденциальных требований и повышении рисков; несоответствие между национальными масштабами надзора, и европейским измерением финансовой системы; нежелание центральных банков выявлять в своей банковской системе слабые банки из-за опасения поставить их в неблагоприятное положение по сравнению со странами соседями.

Идея создания банковского союза не нова и была заложена еще в Маастрихтском договоре, где рассматривалась в качестве ключевого элемента создания валютного союза [2, с. 18]. Она основывалась на логическом выводе: введение единой валюты будет способствовать созданию финансовой зависимости стран Европы друг от друга, а это

вынуждает создать единую систему надзора. Однако, договор о создании ЕС фактически лишил возможности Европейский центральный банк (ЕЦБ) осуществлять эту функцию.

В 2010 – 2011 гг. в банковской системе ряда стран (Франции, Италии, Испании, Великобритании) наблюдались кризисные явления. Также произошли некоторые изменения, касавшиеся положения ЕЦБ как особого учреждения. Традиционно считалось, что ЕЦБ находится под опекой Будесбанка. Но после потрясений в зоне евро в Германии ЕЦБ вынужден был разорвать связи с центральным банком Германии и ЕЦБ приобрел статус независимого учреждения с самостоятельным политическим лицом [3, с. 18]. Вышеописанные события привели к тому, что в июне 2012 г. началось создание Европейского банковского союза, которое предусматривает передачу полномочий по надзору за основной частью банковской системы зоны евро ЕЦБ.

Единый надзорный механизм (SSM) - новая система банковского надзора в Европе. Он состоит из ЕЦБ и национальных надзорных органов стран-участниц.

Его основные цели заключаются в следующем [4]:

- обеспечение безопасности и устойчивости европейской банковской системы;

- повышение уровня финансовой интеграции и стабильности;

- обеспечение согласованного надзора;

В качестве независимого учреждения ЕС, ЕЦБ осуществляет надзор по следующим направлениям:

- устанавливает единый подход к текущему надзору;

- осуществляет согласованные надзорные действия и корректирующие меры;

- обеспечивает последовательное применение правил и политики в области надзора.

Все это помогает восстановить доверие к банковскому сектору Европы. Необходимо также отметить, что осуществляемый надзор делится на прямой и косвенный.

Прямой осуществляется за 120 системообразующими банками стран-участниц. Эти банки владеют почти 82% банковских активов в зоне евро. Решение считать банк системообразующим или нет основывается на ряде критериев: размер активов (больше 30 млрд евро), экономическая значимость для конкретной страны; зарубежная активность; прямая государственная финансовая помощь (просил ли банк поддержки из Европейского фонда финансовой стабильности или Европейского стабилизационного механизма). Для оценки действительного состояния данных банков ЕЦБ провел комплексную проверку, которая началась в 2013 и закончилась в 2014 гг. Проверке подверглось «качество активов» банка, балансы, основные риски, которые принимает на себя банк. Оценка

обнаружила недостаток капитала в 25 миллиардов евро в 25 банках, однако 12 из них быстро покрыли дефицит на общую сумму 15 миллиардов евро в 2014 году, остальные необходимо создать планы докапитализации.

Несистемообразующие банки по-прежнему находятся под наблюдением их национальных надзорных органов, которые тесно сотрудничают с ЕЦБ. В любое время ЕЦБ может принять решение непосредственно осуществлять надзор за любым из таких банков, чтобы обеспечить единые высокие стандарты надзора.

Таким образом, в странах Евросоюза начала формироваться новая модель банковского надзора, которая предполагает передачу функций по осуществлению надзора за значимыми банками из национального уровня на наднациональный. Невыполнение стандартов надзора может привести в скором времени к слияниям и поглощениям некоторого количества банков. Однако процесс формирования системы надзора находится на начальном этапе. Поэтому пока оценить его влияние на финансовую стабильность и экономические перспективы достаточно сложно.

Использованные источники:

1. Адамик, Б.П. Институциональная архитектура государственного регулирования деятельности банков в условиях посткризисного развития финансового рынка / Б.П. Абрамик // Наука и экономика. – 2013. - № 3 (31). – с. 11 – 16.
2. Шемет, Т.С. Европейский банковский союз и его роль в изменении финансовой безопасности ЕС / Т.С. Шемет // БИЗНЕСИНФОРМ. – 2013. - № 5. – с. 17 – 21.
3. Вернон, Н. Тектонические сдвиги / Н. Вернон // Финансы и развитие. – 2014. - №51. – с. 17 – 19.
4. Банковский надзор [Электронный ресурс] / Европейский центральный банк. – Франкфурт-на-Майне, 2014. – Режим доступа: <https://www.bankingsupervision.europa.eu>. – Дата доступа: 06.12.2014.

*Половкова М.В., к.п.н.
доцент*

*Председатель Правления Ассоциации
«Инновационное развитие и сотрудничество в образовании»
Россия, г. Москва*

ОБРАЗОВАНИЕ КАК СРЕДСТВО РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ОБЩЕСТВЕННЫХ СИСТЕМ. ФИЛОСОФИЯ ОБРАЗОВАНИЯ В ПРОЕКТЕ «ШКОЛА БУДУЩЕГО»

Традиционные представления практиков в образовании о сущности, целях и задачах образовательного процесса оказываются тормозом для развития, так как не позволяют вырваться за рамки сложившихся стереотипов и шаблонов. Более того, от педагогического сообщества практически никогда и не требуется порождать и демонстрировать «живое»

мышление. Как и во многих других отраслях и институтах обязанность мыслить, ставить цели и действовать отдается «верхам» и соответствующим структурам. Отсутствует архи необходимая коммуникация между основными позициями, формирующими мегамашину образования – дидактами, методистами, концептологами, педагогами.

В противовес сложившейся ситуации были выдвинуты и реализуются два масштабных проекта «Образование как средство развития региональных общественных систем» (1990 год), и «Школа будущего» (2006 год). Разработка проектов велась на основе мыследеятельностной методологии, разработанной Г.П. Щедровицким, Н.Г. Алексеевым, Ю.В. Громыко. [9] Предметом общего осмысления на экспериментальных площадках становились два возможных отношения к социокультурному институту и соответствующие им две парадигмы образования – автономия или самозаконность образования и гетерономия образования (образование создается для удовлетворения потребностей, интересов и запросов различных областей практики и хозяйства).

В складываемом практически типе образования, предлагалось совместить определения обеих парадигм образования – автономность и гетерономность. Образование должно быть автономно от текущего, сиюминутного положения дел в различных областях народного хозяйства, но зависимо, и определяться вырабатываемыми представлениями о конкретном шаге развития различных сфер деятельности в разных регионах страны. Поскольку историческое развитие является регионально-конкретным процессом, складывание образовательной общественной системы невозможно без включения в осмысление, постановку и достижение данной цели различных регионов страны. [1]

При помощи деятельностного и мыследеятельностного подходов можно создать деятельностные формы организации практики. Мыследеятельностный подход, как метод работы, в том числе и в сфере образования, состоит в том, что процесс мышления, которому принадлежит проектный замысел, всегда сопровождается последующей реализацией, что означает выход в слой действия.

Кроме проработки на первом этапе идеальных теоретических действительностей, на втором такте организовывались региональные экспериментальные площадки. Основным методом работы являлись организационно-деятельностные игры (ОДИ). Серия игра была проведена в городах Москва, Киров, Пермь, Судак, Пылтсмаа, Нефтеюганск, Нижневартовск, Сургут, Урай. В описываемых проектах была осуществлена попытка преодолеть разрыв между теорией и практикой, между мышлением и действием. Следует особо отметить, что попытки выявить, а точнее сформировать реальных субъектов проектного действия (как индивидуального, но, что еще важнее - коллективного) предпринимались как в отношении взрослых, так и в отношении молодежи (студентов), а

также учащихся – старшеклассников. В этом смысле универсум мышления становился открытым для любого человека, пожелавшего к нему прорваться, не зависимо от возраста, опыта и занимаемой должности.

Отношение к целям развития региона и возможность в принципе начать выходить в управленческую позицию к ситуации в регионе обнажала для участвующих в организационно-деятельностных играх иную область, пласт человеческой культуры – ее идеальный слой. [2, 3]

Вне всякого сомнения, такая постановка вопроса – что человек может помыслить на пределе своих возможностей и сделать, исходя из своего самоопределения, из занимаемой позиции была не просто непривычной для педагогического сознания. Выход в пласт «живого» мышления и занятие позиции перед лицом своих коллег, требовал силы духа, смелости и ответственности, тем более, что готовых решений в таких ситуациях, как правило, не было. Группам и коллективам еще предстояло учиться, осваивать новые средства профессиональной деятельности и самим находить нестандартные решения уже за рамками игр и других специально сценарированных событий. Далеко не всем это удавалось, но появлялись люди и островки новой практики, которые являлись большой ценностью, так как они могли становиться плацдармом для дальнейшего продвижения и развития. [7]

Назначение образования в проекте состояло в том, чтобы готовить людей, укорененных в региональной культуре к развитию региональных систем жизнедеятельности и мыследеятельности. Для этого предлагалось в систему образования, в образовательный процесс вводить доселе отсутствующее содержание, а именно – такие единицы, как проблемы, задачи, знания, знаки, а также культурные способы работы с ними. При этом материал, на котором предлагалось осваивать новое содержание, обязательно должен отражать региональную специфику и проблематику, что и позволяет обеспечить не фиктивность заявленного проекта. Описываемый подход и полученная практика доказывают: образование может заложить базу для эволюционного развития регионов Российской Федерации; внутри системы образования могут «вызревать» реальные проекты культурных преобразований и люди, готовые эти преобразования осуществлять благодаря тем способностям, которые образование берется целенаправленно обеспечить. Образование становится практикой развития людей. [2]

Продолжение работ на экспериментальных площадках внутри системы образования и на стыке ее с другими сферами, а именно – промышленностью, наукой, бизнесом, а также искусством и властью обеспечили возможность выдвижения следующего проекта «Школа будущего». Проект «вызревал» и уточнялся при использовании серии мыслекоммуникативных событий, где понимание и рефлексия оснований собственной деятельности большими коллективами (представителями власти, образования, ВУЗовской науки, промышленности, бизнеса) и

проблематизация существующих способов и привычных процедур привели к живому пониманию и постановке целей сегодняшней системы образования и средней школы, в частности.

Целью школы будущего является не просто подготовка детей к будущей жизни, но ***создание условий для включения их в будущее в настоящем.*** Чтобы реализовать эту цель, школа сама должна стать действующей моделью будущего. Это значит, что на основе прогноза проблем и тенденций, а также на основе постановки целей развития промышленности, науки, бизнеса, а также цели жизни на определенной территории Школа будущего создает новые организационные структуры. Новые структуры обеспечивают включение детей в постановку проблемы и их целеполагание, появление детско-взрослых проектов и прорывных исследований, направленных на построение будущего. [5]

Основной технологией работы с разными контингентами остается организационно-деятельностная игра, хотя специальные процедуры, способствующие возникновению понимания, рефлексии, мышления, коммуникации и действия разрабатывались и для других коллективных форм работы, например - для конкурсов. Так, была разработана и использована процедура коллективного обсуждения идей для общего образования в Москве «Строим Школу будущего». Экспертная оценка идей происходила на каждом этапе конкурса по специально разработанным матрицам. Этот подход позволял учесть многие стороны жизни школы, а также оценить качество идей и выявить тот продукт, который мог бы служить приращением к реализуемому национальному проекту в области образования.

Работа с представителями педагогических коллективов предполагала их индивидуальные выступления и групповую работу, направленную на складывание сетевого взаимодействия между образовательными учреждениями. Такая организация предоставляла конкурсантам возможность осваивать опыт «живой» мыслекоммуникации.: взаимная экспертиза позволяла выделить деятельностные основания в работе образовательного учреждения, что невозможно сделать в рамках простого изучения документов.

Ситуация конкурса предполагала взаимную проблематизацию и совместное удерживание цели, что позволило забыть про соревновательность и сконцентрироваться на решении вопросов: как будет выглядеть Школа Будущего вообще, что должно быть оставлено в прошлом, а что прикреплено к Школе Будущего, каково будет соотношение общего и особенного в Школе Будущего?

По сравнению с проектом «Образование как средство развития региональных общественных систем», многократно возрос набор средств, которыми можно оснащать управленцев, педагогов, учащихся, родителей, преподавателей ВУЗов для осуществления их выхода к личностному росту и

за счет этого к профессиональному прорыву за границы существующих рутинных процедур и выходу из тупиков.

В первую очередь это относится к ключевым «срезам» школьной жизни: содержанию образования, воспитанию и мировоззрению, укладу и общности, результативности образования и образовательной успешности, управлению и педагогическому профессионализму, обновления знаний и участию в прорывных проектах, а также инфраструктурной платформе школы. Проект «Школа будущего» мыслится и реализуется как инфраструктурный проект, что раскрывает и дополняет ряд идей, заложенных в проекте «Образование как средство развития региональных общественных систем».

Основное назначение проекта – дать возможность учащимся и людям, включенным в образовательный процесс, работать с будущим. Этот простой, но неоднозначный тезис требует, как ни странно, порой мучительного и каждый раз ответственного самоопределения. Одним из трудностей практического философствования становится необходимость каждый раз заново анализировать ситуацию и, исходя из нее, переосмыслять цели и средства деятельности. Сохранить проектный залог оказывается возможным только при осуществлении целостных циклов мыследеятельности. [9]

Очевидно, что гораздо легче и необременительно перенимать готовые модели и решения, в том числе и из опыта зарубежного реформирования образования, чем на собственных основаниях из Российской позиции задать полноценный масштабный проект для своей страны.

Можно выделить два обязательно взаимосвязанных принципиальных подхода, определяющих формирование видения Школы будущего как единого целого. Первый предполагает выделение социальных институтов науки, культуры, промышленности, финансов, власти и субъектов общественного развития, от которых зависит Будущее страны в целом и создание вокруг Школы специального пространства деятельностного взаимодействия с этим будущим. Это передовые плацдармы построения новых институтов будущего и прорывные проекты. Второй подход – это реорганизация пространства жизни внутри самой Школы, а затем и образовательного социума вокруг нее на основе усилий складывающейся детско-взрослой общности – учителей, учащихся и их родителей.

Дальнейшее развитие столичного образования связано с продолжением экспериментальной и инновационной деятельности, результаты которой аккумулируются и представлены в лидерском проекте г. Москвы – «Строим Школу будущего». Хотя первоначально проект разворачивался в системе столичного образования, его цели и результаты с самого начала были подчинены сверхзадаче – построению лучшей в мире Российской Школы будущего по аналогии с лучшей в мире Советской школой.

За это время сложились сообщества, реализующие ключевые идеи проекта, как в рамках отдельных образовательных учреждений, так и в рамках межучрежденческого и межведомственного взаимодействия. Данный период был связан с получением экспериментальных образцов новой практики образования для «Школы будущего». Однако появившиеся «островки» не могут пока гарантировать появления действительно массовой школы будущего, гарантирующей каждому ребенку доступ ко всему богатству человеческой культуры на основе развития его способностей. Для достижения такого уровня столичного образования необходим следующий шаг – переход от отдельных экспериментальных образцов к построению более мощной инфраструктуры Школы будущего. Важнейшим моментом в этом процессе является выдвижение региональных стратегий реализации проекта с использованием имеющихся ресурсов и определения стратегических перспектив.

Перспективы работ по построению Школы будущего зависят от ответа на вопрос – будет ли Новая Российская Школа, оставаясь преемницей советской школы, открыта и вовлечена в процесс коммуникации и взаимодействия с теми, от кого зависит будущее вообще? Такая постановка вопроса означает выдвижение инициативы мирового уровня, позволяющей привлечь к обсуждению и реализации данного проекта действительно лучших экспертов из различных областей наук и практик со всего мира.

Отсюда вытекает одна из задач – специально создать коммуникативное пространство – пространство взаимодействия и общения всех заинтересованных участников, где могли бы быть представлены и обсуждены тенденции мирового развития и требования к Школе Будущего с представителями различных сфер, власти и политических субъектов. В обсуждение этих ключевых вопросов нужно обязательно включать детей как полноправных строителей-проектировщиков будущей жизни. Выдвижение ключевых идей проектов «Образование как средство развития региональных общественных систем» и «Школа будущего» осуществляются, конечно, из позиции концептологов [1,4,5], но всегда вместе с представителями передовой педагогической практики в специально конструируемых процедурах - процессах мыслекоммуникации, мыследеятельности, рефлексии, понимания. При этом всегда происходит восстановление оснований культивируемой практики, и тех научных школ и коллективов, которые стоят за предлагаемыми преобразованиями: А.С. Арсеньева [8], В.В. Давыдова [8], Э.В. Ильенкова [4], Ф.Т. Михайлова [8], Г.П. Щедровицкого [6], Ю.В. Громыко [1, 2].

Перспективой развития идей представленных проектов является идея построения Пайдейяполиса – Города образования, позволяющего каждому ребенку не только получить доступ, но и участвовать в деятельности детско-взрослых групп и коллективов на высоком – мировом уровне концентрации

интеллектуального потенциала во всех областях передовых наук и практик.
[2]

Использованные источники:

1. Громыко Ю.В., Давыдов В.В. Образование как средство формирования и выращивания практики общественно-регионального развития.// Россия 2010. – 1993. - № 1. – С. 40-55.
2. Громыко Ю.В. Метод В.В. Давыдова / Учебная книга для управленцев и педагогов. – М.: пушкинский институт, 2003. – 416 с.
3. Ильенков Э.В. Проблема идеального//Вопросы философии.- 1979. - № 6-7.
4. Ильенков Э.В. Школа должна учить мыслить.// Хрестоматия по педагогической психологии. – М.,1995. С.284-312.
5. Московская Школа будущего: Альбом // Сост. и ред. Л.В.Голубцова, М.В. Половкова. – М.: Пушкинский институт, 2007. – 360 с.
6. Педагогика и логика. – М.:Касталь, 1992
7. Половкова М.В. Условия освоения задачной формы организации образовательного процесса в школе. – Тюмень: ТОГИРРО, 2002 - 120 с.
8. Философско-психологические проблемы развития образования / Под ред. В.В. Давыдова. – М.: Интор, 1994.- 128 с.
9. Щедровицкий Г.П. Философия. Наука. Методология. – М., 1997. – 656 с.

*Полутова М.А., к.с.н.
доцент*

*Забайкальский государственный университет
Россия, г. Чита*

**ОБЩЕСТВЕННЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ – ЗНАЧИМЫЙ ФАКТОР
ВНЕШНЕЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СРЕДЫ ПРЯМОГО
ВОЗДЕЙСТВИЯ**

Понимание организации как открытой системы и важность оценки внешней и внутренней среды при управлении ее деятельностью окончательно сформировалось за рубежом конце 50-х гг. XX в. В России же подобный подход к организации был детерминирован переходом к рыночной экономике. Появление предпринимательских организаций способствовало развитию так называемой предпринимательской среды, под которой в общем случае, понимают наличие внешних и внутренних условий и факторов, которые воздействуют на организацию и требуют принятия управленческих решений, направленных на их устранение, либо приспособление к ним [4].

Необходимо отметить, что внешняя предпринимательская среда в последнее время становится все более сложной и начинает оказывать более значимое влияние на процессы происходящие в организации. Внешняя предпринимательская среда включает все условия и факторы, возникающие в окружающей среде, независимо от деятельности конкретной организации, но оказывающие воздействие на ее функционирование. Однако, различные

факторы внешней предпринимательской среды имеют различную силу влияния на организации, поэтому рассмотрим один из существенных факторов – это общественные организации.

В первую очередь необходимо упомянуть значение для предпринимательской среды деятельности Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП), который является общероссийской общественной организацией, представляющей интересы деловых кругов РФ. РСПП основан летом 1990 г. по аналогии с существовавшим в начале XX в. Союзом промышленных и торговых предприятий Российской империи. На сегодня в состав РСПП входит более 100 отраслевых и региональных объединений, представляющих ключевые сектора экономики России: топливно-энергетический комплекс, машиностроение, оборонно-промышленный комплекс, строительство, химическую, лёгкую и пищевую промышленность, инвестиционно-банковскую сферу, сферу услуг и др.

Среди целей декларируемых РСПП:

- всемерное и комплексное развитие российской экономики, укрепление национальной промышленности, содействие их модернизации на принципах добросовестной конкуренции, социальной ответственности, рыночных отношений, защиты собственности, свободы предпринимательства, деловой этики;

- развитие и поддержка деловой активности, высокого социального и правового статуса предпринимателей, укрепление социальной роли и позитивной репутации отечественного бизнеса, его влияния на создание благоприятных условий труда и достойной жизни граждан России [8].

РСПП видит свое предназначение в консолидации усилий промышленников и предпринимателей России, направленных на улучшение деловой среды, повышение статуса российского бизнеса в стране и в мире, содействие модернизации экономики и поддержание баланса интересов общества, власти и бизнеса. На очередном съезде РСПП, который состоялся 20 марта 2014 г., Президент РФ В.В. Путин активно поддержал деятельность этой авторитетной общественной организации, назвав ее: «одним из ведущих деловых объединений, пользующимся заслуженным авторитетом, решающим масштабные задачи и реализующим сложные проекты». Президент РФ высоко оценил экспертные возможности РСПП, в плане работы над проектами законодательных и нормативных актов в сфере предпринимательской деятельности, а также успешное председательство РСПП с 2012 г. в «Деловой двадцатке – G20», где РСПП был представлен самый развернутый пакет предложений стимулирующих экономический рост и создание новых рабочих мест [1].

Несмотря на все достоинства РСПП, необходимо отметить, что часто союз в своих предложениях выступая в интересах крупных бизнесменов значительно ущемляет права наемных работников. В частности, можно

привести высказывания члена РСПП, главы крупной компании Прохорова М.Д., который называет Трудовой кодекс РФ – «советским» и не соответствующим современным условиям трудовых отношений, и вносит предложения о возврате к 60-часовой рабочей неделе, упрощении увольнения работников при сокращении объемов производства, введение срочных трудовых договоров и др. [6] Подобные предложения со стороны членов РСПП вполне понятны, поскольку РСПП – это профессиональный союз бизнесменов и соответственно он в первую очередь защищает их интересы.

Если рассматривать деятельность общественных организаций по поддержке бизнеса в гендерном аспекте, необходимо отметить появление в РФ таких структур как Общероссийская ассоциация женщин-предпринимателей России, **Общероссийская общественная организация «Женщины Бизнеса»**, а также региональных Клубов деловых женщин, основной целью деятельности которых является содействие реализации гражданских и социально-экономических прав женщин-предпринимателей и активизация их участия в жизни общества.

Создание подобных общественных объединений предпринимателей по гендерному признаку закономерно, поскольку отношение к женщинам-предпринимателям до сих пор подвержено сохраняющимися в стране патриархальными представлениями о роли женщины в обществе. Подобные ассоциации способствуют объединению женщин, занимающихся бизнесом с целью организации взаимовыгодного сотрудничества, защиты прав и интересов женщин-предпринимателей, организации обучающих программ для женщин желающих заняться предпринимательской деятельностью, а также изучения и популяризации опыта женщин, добившихся успехов в сфере бизнеса и укрепления роли и авторитета женщин-предпринимателей в обществе и т.п. [7]

Параллельно с общественными структурами, выражающими интересы бизнес-сообщества, сформировались общественные организации, объединяющие и защищающие интересы наемных работников, связанных общими интересами по роду их производственной и профессиональной деятельности.

Так, Федерация независимых профсоюзов России (ФНПР), созданная в 1990 г., объединила большинство российских отраслевых профсоюзов и территориальных профобъединений и настоящее время она состоит из 121 членской организации и ее членами являются 37,7 млн. чел.

Целью создания ФНПР является представительство и защита прав работников в трудовых отношениях, и тем самым установление баланса отношений между работодателями и наемными работниками. ФНПР действует в рамках Конституции РФ, ТК РФ, ФЗ от 12 января 1996 г. № 10-ФЗ «О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности», ФЗ

от 19 мая 1995 г. №82-ФЗ «Об общественных объединениях» и др. нормативных актов.

Работая в новых социально-экономических отношениях, профсоюзы столкнулись с проблемами, которых не было раньше. В условиях затяжного экономического кризиса в РФ даже те предприятия, которые выжили в период реформ в стране, сейчас переживают не самые лучшие свои дни: сокращения, незаконные увольнения, невыплата заработной платы, нарушение трудового законодательства и т.п. – вот те реальные угрозы, которые нависают над наемными работниками.

Таким образом, пока существуют две социальные группы с противоположными интересами – работодатели и наемные работники, объединение в профсоюзы является объективно необходимым. Интерес работодателя состоит в том, чтобы получить максимальную прибыль и минимизировать затраты на производство, в то время как работники заинтересованы в достойном вознаграждении за свой труд и достойных условиях труда. Работник, действуя в одиночку, не может защитить себя от незаконных действий работодателя, добиться улучшения условий труда или принятия изменения трудового законодательства. И только объединившись в общественную профсоюзную организацию, наемные работники получают возможность воздействовать на работодателя и установить контроль за условиями своей трудовой деятельности.

Эффективность работы профсоюзов определяется уровнем социальной защищенности работников, членов профсоюзов, однако в научных исследованиях деятельности профсоюзов часто содержится резкая критика уровня их эффективности. Например, социологи М.А. Буданова и М.М. Халушаков в своем исследовании отмечают: «... наемные работники не удовлетворены тем, как профсоюзные организации справляются с задачами по представительству и защите их интересов. Профсоюзы еще слабо подготовлены к рынку. Их недоработки в сфере социального партнерства связаны с недостаточным уровнем компетенции профсоюзных кадров и зачастую с соглашательской позицией лидеров в отношениях с работодателями. Работники рассматривают профсоюзы как организации, отстаивающие и защищающие не их права, а свои корпоративные интересы – расширение влияния, повышение статуса в системе власти» [2].

Не отрицая реальных и вполне очевидных недостатков в работе современных профсоюзов России, вряд ли можно согласиться со столь категоричной отрицательной оценкой роли профсоюзов в системе взаимоотношений работодателя и наемных работников. Однако, как показывают последние тенденции, во многих странах мира трудящиеся перестают испытывать потребность в профсоюзах и количество работников, которые принимают участие в разных объединениях, постепенно уменьшается, чему в определенной мере способствует тенденция

децентрализации трудовых отношений на рынках труда и индивидуализации трудовых договоров.

Отдельно необходимо отметить, расширяющееся влияние на бизнес-сообщество общественных организаций, борющихся за права потребителей. Потребители являются еще одним существенным фактором предпринимательской среды, оказывающим на деятельность предпринимательских организаций непосредственное прямое воздействие.

Общественное движение потребителей ведет свою историю с 1962 г., когда президент США Д. Кеннеди ввел «Билль о правах потребителя». Этот документ установил, что потребительская общественность имеет право на защиту и задекларировал шесть основных прав потребителя: право на информацию; право на безопасность; право на выбор; право быть услышанным; право на возмещение ущерба; право на потребительское образование. Постепенно соответствующие законы о защите прав потребителей были приняты в большом количестве стран.

В России Федеральный закон «О защите прав потребителей» был принят в 1992 г., он должен был регламентировать деятельность предпринимателей, их ориентацию на нужды потребителя, поскольку все ранее действующее законодательство основывалось на приоритете интересов изготовителя и продавца, представленного преимущественно государственными организациями [10].

В дальнейшем ФЗ «О защите прав потребителей» претерпел ряд редакций, конкретизировавших его положения, однако целью закона остается установление разумного баланса между правами потребителя и интересами предпринимателя. В настоящее время действует только более 20 подзаконных актов, принятых непосредственно во исполнение требований ФЗ «О защите прав потребителей», в том числе: Постановление Правительства РФ от 19 января 1998 года № 55 «Об утверждении правил продажи отдельных видов товаров, перечня товаров длительного пользования», Постановление Правительства РФ от 10.11.2011 N 924 «Об утверждении перечня технически сложных товаров», Постановление Правительства РФ от 21.07.1997 года № 918 «Об утверждении правил продажи товаров по образцам» и др.

Общественная организация Союз потребителей Российской Федерации (СПРФ) создана в декабре 1990 г. и на сегодня объединяет свыше **100 республиканских, краевых, областных, городских и районных общественных объединений**. **Цель СПРФ – каждодневная защита потребителей**: консультации, составление претензий и исков, ведение дел в судах, независимая потребительская экспертиза безопасности и качества товаров и услуг, проверки соблюдения правил торговли и бытового обслуживания, потребительское просвещение и образование и т.п. [9]

Несмотря на то, что само существование предпринимательской организации зависит от ее способности находить потребителя и

удовлетворять его запросы, как отмечал крупнейший современный исследователь менеджмента Питер Ф. Друкер: «единственная главная цель бизнеса – создание потребителя» [5]. **Необходимо отметить, что в настоящее время произошло кратное** увеличение количества обращений граждан в общественные организации по вопросам защиты прав потребителей, что связано с одной стороны, с насыщенностью потребительского рынка товарами и услугами, предоставляемыми предпринимательскими организациями, а также повышением платежеспособности населения, а с другой стороны, с увеличением продаж некачественных товаров, ненадлежащим или несвоевременным оказанием услуг предпринимателями.

По статистике наиболее часто поступают обращения граждан по защите своих прав в такой сфере предпринимательской деятельности как розничная торговля, их доля составляет 76 % от всех обращений потребителей, причем 90 % жалоб связано с недовольственными товарами, в частности, лидируют обращения по технически сложным товарам (электробытовым приборам, радиоэлектронной аппаратуре, компьютерной технике – 33%), 9 % - продовольственных, 1 % - лекарственных.

В числе основных причин жалоб потребителей на предпринимателей выделяются следующие: отказ со стороны удовлетворить законные требования потребителей при обнаружении ими недостатков в товаре (услуге, работе), непредставление потребителю полной и достоверной информации о товаре (услуге), ненадлежащее качество приобретенного товара (услуги, работы), нарушение сроков оказания услуги, работы и т.п.

Следовательно, можно констатировать, что рост обращений в СПРФ свидетельствует о возрастании доверия к общественным институтам и повышении активности граждан в отстаивании своих прав. Подобная практика оказывает существенное влияние на все бизнес-процессы в предпринимательской организации, так как количественные и качественные характеристики потребителей определяют необходимые производственные ресурсы организации, а также необходимый ассортимент товаров и услуг и их качество.

В последние годы в России значительно обострилось внимание населения к проблемам экологии и природопользования, благодаря чему, появилось большое количество общественных экологических организаций, которые оказывают существенное воздействие на предпринимательские структуры.

Одна из старейших и массовых общественных экологических организаций России – Всероссийское общество охраны природы (ВООП) создана в 1924 г. Основная цель деятельности ВООП – это организация движения общественности за здоровую и благоприятную экологическую обстановку в России, за создание условий, способствующих ее устойчивому

экологически безопасному развитию. В частности, идет работа по следующим направлениям: экологическое образование и воспитание населения; всероссийские и региональные рейды, отдельные проверки предприятий и организаций, общественные экологические экспертизы программ и объектов; организация массовых природоохранных мероприятий (озеленение, посадка леса, благоустройство родников, расчистка берегов малых рек, очистка мест отдыха) и различных экологических акции [3].

Сегодня в России насчитывается более 50 различных общественных экологических обществ, движений в защиту окружающей среды, «зеленых» политических партий и обществ защиты животных и т.д.: Российское экологическое движение «Зеленые», Гринпис России, Конструктивно-экологическое движение России «Кедр», Российская экологическая партия «Зеленые», Общественный экологический контроль России, Российский Зеленый крест, Общественная экологическая организация «Подорожник», Российская общественная экологическая организация «Зеленый патруль» и др. Направления деятельности у организаций несколько различаются, однако своей основной задачей они провозглашают содействие созданию общества, в ориентированного своем развитии на гармонию между человеком и природой.

Никогда ранее планета не подвергалась таким экологическим нагрузкам, какие она испытывает в XXI в., никогда ранее человек не пользовался ресурсами природы настолько интенсивно, на сколько это происходит сейчас. В последнее десятилетие на территории России экологическая ситуация существенно не улучшилась, несмотря на то, что в целом по стране несколько сократился выброс вредных веществ в атмосферу и водоемы, в связи со значительным сокращением промышленного производства. РФ, оставаясь в значительной мере сырьевым придатком мировой экономики, в процессе добычи угля, нефти, газа, редкоземельных металлов, золота, урана по сути, «продает» российские ландшафты, сильно нарушаемые и загрязняемые существующими технологиями производства. Также Россия выделяется на мировом фоне наличием источников потенциального риска: ядерное и химическое оружие, предприятия ВПК, газохранилища, атомные, угольные и гидроэлектростанции, химические производства и т. п. Для более, чем 40 % субъектов РФ характерны проблемы загрязнения атмосферного воздуха городов и промышленных центров, обезвреживания и утилизации токсичных промышленных отходов, радиационной безопасности, особенно в этом отношении страдают Уральский и Сибирский федеральные округа.

Поэтому активисты экологических движений убеждены, что основной ущерб окружающей среде наносят именно предприниматели, которые в погоне за прибылью хищнически разбазаривают природные ресурсы, загрязняют и отравляют природу. Экологические организации призывают бизнес-сообщество России к демополизации, децентрализации,

разукрупнению предприятий, осуществлению ряда природоохранных мер, постепенному прекращению использования атомной энергии и переходу к экологически чистым видам энергетики (солнечной, ветровой, приливной, геотермической и др.), содействию, созданию и внедрению в производство малоотходных и экологически чистых технологий, бережному и рациональному использованию природно-ресурсного потенциала страны.

Профессиональные экологи и добровольцы уверены, что изменить отношение государства, предпринимателей и общества в целом к экологическим проблемам России в целом возможно, но существуют до сих пор не решенные проблемы. Например, экологические объединения в российских регионах подвергаются жесткому экономическому и административному давлению со стороны властей и бизнеса и не пользуются достаточным влиянием в обществе и СМИ. Однако, несмотря на не слишком благоприятные условия, по мере развития гражданского общества в РФ и роста экологического самосознания населения постепенно формируется и его «зеленая» составляющая, что вынуждает предпринимательские структуры считаться с требованиями общественных экологических организаций и двигаться в направлении компромиссного решения возникающих вопросов.

Таким образом, проанализировав деятельность на современном этапе ряда общественных организаций, являющихся конструктами внешней предпринимательской среды РФ, можно сделать следующие выводы:

1. Повысилась активности граждан РФ в отстаивании своих прав в сфере занятия предпринимательством, наемной трудовой деятельностью, потребительских и экологических прав.

2. Увеличилось количество общественных объединений различной направленности и возросла степень доверия к ним граждан РФ.

3. Прямое воздействие и влияние общественных организаций на предпринимательскую среду в настоящее время в России приобрело устойчивую динамику развития и роста.

Использованные источники:

1. Буданова М.А., Халушаков М.М. Предприниматели современной России как субъект социального партнерства // Народонаселение 2001, №3(13).
2. Герчикова И.Н. Менеджмент. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. – 480 с.
3. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке.
4. NEWSru.com / Новости экономики. URL: <http://www.newsru.com/finance/20mar2014/shohin.html> (дата обращения 07.06.2014).
5. Всероссийское общество охраны природы. URL: <http://www.runature.ru/> (дата обращения 10.06.2014).
6. Никифоров Н. Предложения РСПП не выдерживают никакой критики. URL: <http://vspro.info/article/predlozheniya-rspp-ne-vyderzhivayut-nikakoi-kritiki> (дата обращения 07.06.2014).

7. Общероссийская ассоциация женщин-предпринимателей России / Устав ассоциации. URL: <http://www.maxikarta.ru/go/342483> (дата обращения 07.06.2014).
8. Российский союз промышленников и предпринимателей / Устав РСПП. URL: <http://media.rspp.ru/document/1/1/7/173d6269faa2f7d5725a3c134fe8f2b9.pdf> (дата обращения 07.06.2014).
9. Союз потребителей РФ. URL: <http://www.potrebitel.net/> (дата обращения 10.06.2014).
10. Федеральный закон РФ 7 февраля 1992 г. № 2300-I «О защите прав потребителей».

*Полякова И.А., к.э.н.
доцент
кафедра «Документоведение
и информационное обеспечение управления»
ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный
университет путей сообщения»
Россия, г. Ростов-на-Дону*

ПЕРЕМЕННАЯ ЧАСТЬ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ КАК ЭФФЕКТИВНАЯ ФОРМА МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация:

В условиях, когда сотрудники стремятся к максимизации личных доходов, а работодатели – к максимизации финансовых результатов предприятия в целом, существует объективная необходимость в использовании такой системы оплаты труда, которая позволила бы связать интересы работников и работодателей.

Ключевые слова:

Мотивация, заработная плата, стимулирование, эффективность, производительность труда.

Человеческие ресурсы для большинства российских предприятий – главное на сегодняшний день, и постоянно увеличивающее свою значимость конкурентное преимущество.

Путь к эффективному управлению персоналом в организации лежит через понимание мотивации и стимулирования работников. Для этого необходимо знать, как возникают мотивы в трудовой сфере, какими способами (стимулами) они приводятся в действие, как осуществляется мотивирование и стимулирование людей в организации. Часто эффективно работающая система моральных и материальных стимулов работников организации приводит к повышению производительности труда иногда даже в большей степени, чем технологическое перевооружение.

Организация – реально существующее образование, которое существует в определенных временных рамках. Все процессы в организации

развиваются циклически, проходят определенные стадии развития. Потребности любой организации изменяются на разных стадиях ее развития. Изменения потребностей организации предполагает изменения в системе мотивации и стимулирования работников.

Отличие мотивирования и стимулирования состоит в том, что мотивирование – процесс воздействия на человека с целью побуждения его к определенным действиям путем пробуждения в нем определенных мотивов, а стимулирование является одним из средств, с помощью которого может осуществляться мотивирование.

Методы мотивации и стимулирования работников подразделяются на экономические и неэкономические. Экономические методы мотивации и стимулирования работников могут быть прямые и косвенные. К прямым экономическим методам мотивации и стимулирования работников относится заработная плата – основной метод экономической мотивации труда, стимулирует производительность работников, направляет их деятельность для реализации организационных целей;

Неоспоримым фактом является стремление каждого работника к максимизации своих доходов, и часто уровень оплаты труда выступает основным мотивом к осуществлению трудовой деятельности. В условиях волатильности экономической ситуации в стране, работники при трудоустройстве делают выбор в пользу работодателя, который готов предложить более выгодные условия вознаграждения труда.

Эффективность материального вознаграждения персонала зависит от совокупности факторов:

- соответствие системы оплаты труда стратегии и ситуации на рынке;
- своевременность и оперативность действий (отсутствие задержек с выплатами, регулярный аудит и коррекция системы оплаты труда);
- фокусирование на долгосрочности внедряемых программ как формы стратегических инвестиций в человеческие ресурсы;
- премирование «звезд», т. е. тех работников компании, которые вносят особый вклад в реализацию стратегии компании;
- наделение менеджеров линейного и среднего звеньев полномочиями по вознаграждению персонала.

Нематериальное вознаграждение зачастую становится решающим при выборе места работы и составлении впечатления о нем.

Несмотря на стремление работника к максимизации своих доходов, перед работодателем стоит задача в повышении качества и производительности труда. Работодатель не готов платить высокую заработную плату «авансом», т.е. только за факт наличия в штате предприятия сотрудника, соответствующего требованиям на занимаемую должность. Работодатели хотят видеть реальные результаты труда и за эти результаты платить соответствующую плату. В рамках данных

противоречий все большую популярность приобретают системы оплаты труда, содержащие переменную часть оплаты, которую получают сотрудники по итогу проделанной работы. При использовании такой схемы оплаты труда, заработная плата должна состоять из двух частей: минимального оклада и переменной части.

Наличие минимального оклада – залог успеха применения данной системы, т.к. сотрудники будут удовлетворены ежемесячным получением фиксированного дохода, не зависимо от наличия заказов у предприятия. Повременная система оплаты труда с использованием переменной части позволит предприятию перераспределить налоговую нагрузку, планировать ежемесячный фонд заработной платы, планировать ежемесячные затраты на отчисления во внебюджетные фонды.

Переменная часть заработной платы также ориентирована на повышение удовлетворенности сотрудников условиями оплаты труда, так как данная система является прозрачной – каждый сотрудник знает в каком объеме и за какие результаты получает заработную плату его коллега). Система мотивирует работника на достижение максимальной эффективности трудовой деятельности – каждый сотрудник знает, что получит тот уровень дохода, который реально отражает его вклад в общий финансовый результат.

Введенная система оплаты труда с использованием переменной части позволит достичь следующих результатов:

Удовлетворенность сотрудников условиями оплаты труда, что позволит стимулировать работу персонала, как следствие – приведет к повышению производительности труда;

Планирование ежемесячного фонда заработной платы и отчислений во внебюджетные фонды, что позволит эффективнее использовать финансовые ресурсы предприятия;

Перераспределение налогового бремени во времени, что в конечном итоге приведет к росту прибыли;

Сглаживание негативных последствий сезонности производства для сотрудников и предприятия в целом.

*Полякова И.А., к.э.н.
доцент
кафедра «Документоведение
и информационное обеспечение управления»
ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный
университет путей сообщения»
Россия, г. Ростов-на-Дону*

АНАЛИЗ РАБОТЫ КАДРОВОЙ СЛУЖБЫ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ КОМПЛЕКСНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Аннотация: В целях своевременного реагирования на проблемы, возникающие в области управления персоналом на предприятии, возникает необходимость применения системы мониторинга работы кадровой службы, при этом она должна охватывать основные функции подразделения.

Ключевые слова: кадровая служба, показатели работы, оценка, мониторинг, эффективность.

В условиях постоянно изменяющейся конъюнктуры рынка, особенно в сегменте крупного и среднего бизнеса, все чаще предъявляются высокие требования не только к квалификации и профессиональным качествам работников, что имело место на более ранних этапах перехода Российской Федерации к рыночной экономике, но и к политике организаций в отношении человеческого капитала. Система управления человеческим капиталом включает в себя: чёткое трудовое законодательство, составление трудовых договоров, корпоративную культуру, социальные ценности и трудовую этику.

Требуется постоянно совершенствовать условия аттестации, мотивации и карьерного роста персонала, связав процедуры аттестации работников и руководителей с процессами оценки деятельности подразделений.

Для формулирования стратегических целей управления персоналом организации необходимо проводить анализ существующей системы управления персоналом на предприятии. Для анализа деятельности предлагается использование системы укрупненных показателей, которая позволит в короткие сроки оценить результативность работы кадровой службы. Данная система напрямую связана с функциями, которые выполняет кадровая служба. Рассмотрим укрупненные функции службы персонала предприятия:

1. Обеспечение потребности в персонале. Отдел кадров предприятия может взаимодействовать с центром занятости, кадровыми агентствами, с учебными заведениями выпускающих специалистов в области соответствующего профиля, осуществлять подбор собственными силами на рынке труда. Рекомендуемые показатели для оценки функции:

А) процент исполнения закрытия вакансий – показывает, в какой степени эффективно и своевременно обеспечивается закрытие вакансий.

Б) средние расходы по найму одного работника. Сумма затрат состоит из размера заработной платы сотрудника отдела кадров, который отвечает за подбор сотрудников, отчислений на заработную плату сотрудника и затрат на обеспечение подбора.

В) образовательный уровень работников – необходимо структурировать весь персонал по категориям образования и наблюдать за динамикой изменения общего образовательного уровня коллектива. Чем выше образовательный уровень, тем эффективней выполняется функция

Г) средний возраст сотрудников – необходимо определить требования к возрастному диапазону сотрудников, принимаемых на работу в организацию.

Д) средний стаж работы – необходимо постоянно отслеживать динамику данного показателя, так как он показывает общую удовлетворенность сотрудников условиями труда. Чем продолжительней средний стаж сотрудников на предприятии, тем выше их удовлетворенность условиями труда.

2. Адаптация персонала. Одной из основ эффективного управления персоналом является система адаптации персонала в организации. Для этого необходимо понимать и знать, что такое адаптация в целом, какие существуют методы адаптации персонала и возможности их применения на практике, какие ресурсы предприятию необходимы для организации эффективной системы адаптации работников. Правильно организованная система адаптации позволяет повысить производительность, эффективность и полезность труда нового работника и организации в целом. Одной из основных целей системы адаптации является снижение издержек подбора персонала. Так как новый сотрудник плохо знает свое рабочее место и на начальном этапе работы не ориентируется в процессах работы предприятия, он выполняет свои трудовые функции менее эффективно и требует дополнительных затрат. Рекомендуемые показатели для оценки функции:

А) коэффициент адаптации работников. Оценка показателя проводится по количеству проведенных бесед с новыми сотрудниками, количеству наставников, которые проводят знакомство сотрудников с особенностями работы, стандартами обслуживания клиентов и т.д.

3. Обучение персонала. Несмотря на то, что персонал компании может иметь соответствующий уровень образования для выполнения своих трудовых функций, всегда существует объективная необходимость развивать кадровый потенциал компании и повышать квалификацию сотрудников. Рекомендуемые показатели для оценки функции:

А) выполнение плана обучения сотрудников. В организации может использоваться система непрерывного образования;

Б) процент удовлетворенности обучением сотрудников, прошедших обучение. Сотрудники удовлетворены обучением и получением практического опыта во время получения повышения квалификации.

Полученные знания и освоенные технологии внедряются применяются на практике;

В) процент удовлетворенности обучением руководителей структурных подразделений, чьи сотрудники прошли обучение. Количество руководителей предприятия, которые удовлетворены профессионализмом своих сотрудников и полученным знаниям во время прохождения курсов повышения квалификации или полученном опыте на стажировках.

Г) коэффициент эффективности обучения сотрудников. Можно говорить о том, что уровень эффективности обучения сотрудников высокий, если после обучения, большинство сотрудников продолжают свое обучение по системе непрерывного образования принятого для данной категории сотрудников.

Д) средний объем затрат на развитие одного сотрудника (по категориям).

5. Аттестация/оценка персонала. Без эффективной системы оценки персонала не сможет существовать и быть конкурентоспособным ни одно предприятие. Повышение эффективности процесса оценки и повышения квалификации персонала достигается путем введения новых, современных, методик оценки персонала при расчете наибольшей эффективности для конкретного предприятия. Рекомендуемые показатели для оценки функции:

А) процент сотрудников, прошедших аттестацию/оценку;

Б) периодичность проведения аттестации/оценки;

В) эффективность аттестации/оценки персонала.

5. Социальный климат в коллективе. Рекомендуемые показатели для оценки функции – процент удовлетворенности сотрудников:

А) условиями труда – в какой степени сотрудники удовлетворены условиями труда, необходимость обновления оборудования, позволяющего применить новые технологии на практике;

Б) условиями оплаты – какое количество сотрудников считают, что их уровень заработной платы не соответствует/соответствует их профессионализму.

В) социальными льготами.

Проведенный анализ существующей системы управления персоналом в организации позволяет сформулировать стратегические цели управления персоналом.

*Полянин Н.А., к.п.н.
доцент
кафедра психологии профессиональной деятельности
Майоров О.А., к.п.н.
заместитель начальника
кафедра юридической психологии
Пинтяшин Е.В.
старший преподаватель
кафедра огневой подготовки
Академия ФСИН России
Россия, г. Рязань*

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ОСУЖДЕННЫХ

Действующим законодательством определено, что одним из критериев исправления осужденных является уважительное отношение к человеку, гуманистическая направленность личности [1, 2, 3, 4, 5, 10]. Однако в существующих в пенитенциарной психологии подходах личность осужденного рассматривается преимущественно с позиции отношения к совершенному преступлению, проблемам наказания и исправления [7, 8, 9, 10, 20]. Традиционная идея о том, что преступником движут отрицательные мотивы, обусловила подход в психологии и юридических науках, при котором проблемам позитивного отношения осужденных к другим людям не уделяется должного внимания. В то же время остается актуальной потребность в типологии, которая бы отражала объективно существующие признаки, специфически важные для исправления осужденных [6, 11, 12, 13, 14, 15, 16].

В процессе исправления осужденных законодатель установил основополагающим принцип гуманизма, в свете которого меры исправительного воздействия, реальные условия исправления и ресоциализации осужденных рассматриваются в контексте признания человека высшей социальной ценностью [17, 18, 19]. Отношения, ориентированные на человека, позитивное взаимодействие с ним, проявляются в гуманистической направленности личности – доминирующем мотиве, актуализация которого связана с проявлением нравственных свойств осужденных [21, 22, 23].

Как показывает анализ деятельности отечественных пенитенциарных учреждений, в характеристиках на осужденных позитивные качества личности представлены незначительно, либо вовсе отсутствуют [24, 25].

Направленность личности мы рассматривали через систему отношений к различным сторонам окружающей действительности. То есть, гуманистическая направленность личности как векторная величина выражает отношение личности к другим людям.

Отношения человека могут иметь довольно широкий диапазон и проявляться в различных видах гуманистической направленности личности.

Логично предположить, что существует некий «стандарт», который задает нормативность отношений, являясь при этом отправной точкой для анализа проблемы гуманистической направленности личности. В отношениях и поведении индивида проявляется его моральное сознание, воплощение в себе этических норм, ценностей, стереотипов общения, на основании которых он оценивает свое поведение и поведение других людей.

Актуализация гуманистической направленности личности осужденных достигается в результате оптимизации их отношений на разных уровнях общения – общесоциальном, уровне культуры исполнения наказания в виде лишения свободы, уровне профессиональной готовности сотрудников, уровне субкультурных отношений в среде осужденных, уровне развития личностных качеств осужденных [26, 27, 28].

Использованные источники:

1. Блинникова И.В., Савченко Т.Н., Сочивко Д.В. Научно-практический семинар «Прикладная юридическая психология» // Прикладная юридическая психология. 2011. № 1. С. 201-213.
2. Воронин Р.М. Психологические особенности ВИЧ-инфицированных осужденных // Личность в меняющемся мире: здоровье, адаптация, развитие. 2014. № 3 (6). С. 68-75.
3. Воронин Р.М., Датий А.В. Медико-социальная работа с мужчинами-инвалидами, содержащимися в исправительных колониях общего режима // Личность в меняющемся мире: здоровье, адаптация, развитие. 2014. № 1 (4). С. 67-74.
4. Датий А.В. Проблемы медицинского обеспечения осужденных // Личность в меняющемся мире: здоровье, адаптация, развитие. 2014. № 1 (4). С. 52-60.
5. Датий А.В. Характеристика ВИЧ-инфицированных, осужденных к лишению свободы (по материалам специальной переписи 2009 г.) // Прикладная юридическая психология. 2014. № 1. С. 100-107.
6. Датий А.В. Характеристика мужчин, осужденных к лишению свободы (по материалам специальной переписи 2009 г.) // Прикладная юридическая психология. 2013. № 4. С. 126-133.
7. Датий А.В., Воронин Р.М. Проблемы организации медицинского обеспечения осужденных и сотрудников ФСИН России // Прикладная юридическая психология. 2014. № 2. С. 155-156.
8. Датий А.В., Ганишина И.С. Характеристика больных наркоманией осужденных женщин, обратившихся за психологической помощью // Вестник Кузбасского института. 2014. № 2 (19). С. 68-76.
9. Датий А.В., Ганишина И.С., Кузнецова А.С. Характеристика больных наркоманией осужденных мужчин, обратившихся за психологической помощью // Вестник Пермского института ФСИН России. 2014. № 2 (13). С. 21-25.

10. Датий А.В., Казберов П.Н. Рецензия на словарь по пенитенциарной психологии «Преступление и наказание от «А» до «Я» (под общей редакцией доктора психологических наук Д.В. Сочивко) // Прикладная юридическая психология. 2010. № 3. С. 193.
11. Датий А.В., Казберов П.Н. Создание базовых (типовых) психокоррекционных программ для работы с осужденными // Прикладная юридическая психология. 2011. № 1. С. 216-218.
12. Датий А.В., Ковачев О.В. Криминологические и психологические особенности ВИЧ-инфицированных осужденных // Прикладная юридическая психология. 2014. № 3. С. 126-130.
13. Датий А.В., Ковачев О.В. Характеристика ВИЧ-инфицированных осужденных мужчин в колониях общего режима // Вестник Пермского института. 2014. № 3 (14). С. 11-15.
14. Датий А.В., Ковачев О.В., Федосеев А.А. Характеристика ВИЧ-инфицированных осужденных женщин в колониях общего режима // Вестник Кузбасского института. 2014. № 3 (20). С. 67-76.
15. Датий А., Тенета Е. Характеристика ВИЧ-инфицированных осужденных в учреждениях ФСИН России // Закон и право. 2006. № 12. С. 40-41.
16. Датий А.В., Федосеев А.А. Криминологические и психологические особенности больных социально значимыми заболеваниями осужденных // Личность в меняющемся мире: здоровье, адаптация, развитие. 2014. № 2 (5). С. 69-79.
17. Датий А.В., Федосеев А.А. Характеристика больных туберкулезом осужденных женщин, обратившихся за психологической помощью // Электронный вестник Ростовского социально-экономического института. 2014. № 1. С. 16-27.
18. Датий А.В., Федосеев А.А., Дикопольцев Д.Е. Характеристика осужденных, отбывающих наказание в воспитательных колониях ФСИН России // Вестник Кузбасского института. 2011. № 5 (8). С. 42-46.
19. Датий А., Хохлов И. Проблема оказания противотуберкулезной помощи осужденным в учреждениях ФСИН России // Закон и право. 2006. № 11. С. 23-24.
20. Кузнецова А.С., Полянин Н.А. Медицинская психология в юридической деятельности // Прикладная юридическая психология. 2014. № 1. С. 111-112.
21. Майоров О.А. Систематизация характерологических особенностей личности осужденных как основа построения комплексных психокоррекционных программ. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата психологических наук / Академия права и управления Федеральной службы исполнения наказаний. Рязань, 2009.
22. Майоров О.А. Систематизация характерологических особенностей личности осужденных как основа построения комплексных психокоррекционных программ. Диссертация на соискание ученой степени

кандидата психологических наук / Академия права и управления Федеральной службы исполнения наказаний. Рязань, 2009.

23. Майоров О.А. Типологический подход к исследованию характера осужденных // Прикладная юридическая психология. 2008. № 2. С. 100-107

24. Майоров О.А. Характерологические особенности личности осужденных // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России. 2008. № 3 (39). С. 101-104.

25. Полянин Н.А., Пинтяшин Е.В., Майоров О.А. Научный журнал «Пенитенциарий» // Прикладная юридическая психология. 2014. № 2. С. 151-152.

26. Сочивко Д.В. Молодежь России: образовательные системы, субкультуры, исправительные учреждения. Учебно-методическое пособие / Сочивко Д.В., Полянин Н.А. Москва, 2009.

27. Сочивко Д.В. Проблема методологии прикладной (юридической) психологии // Прикладная юридическая психология. 2011. № 2. С. 8-18.

28. Сочивко Д.В., Полянин Н.А. Криминальные идеологемы современных молодежных субкультур // Прикладная юридическая психология. 2009. № 4. С. 62-70.

*Пономарева Е.Н., к.э.н.
доцент
кафедра менеджмента
САФУ имени М.В. Ломоносова
Россия, г. Архангельск*

ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОГО АУДИТА ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ УНИТАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И УЧРЕЖДЕНИЙ

Аннотация. В данной статье обобщаются нормы федерального законодательства, регламентирующие внешний и внутренний финансовый аудит государственных и муниципальных унитарных предприятий и учреждений.

Ключевые слова: унитарные предприятия, внешний и внутренний финансовый аудит, автономные учреждения, бюджетные учреждения, казенные учреждения.

Государственные и муниципальные унитарные предприятия и учреждения играют огромную роль в решении социальных задач Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований. С целью повышения эффективности деятельности данных организаций проводится финансовый аудит, аудит эффективности и социальный аудит.

Российским законодательством более регламентирован финансовый аудит, который представляет собой независимую проверку бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица в целях выражения мнения о

достоверности такой отчетности.

Основополагающим нормативным актом в области внешнего финансового аудита является Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» [1]. Часть 1 ст. 5 данного Закона закрепляет перечень случаев, предполагающих обязательный аудит. Прямое указание на обязательность аудита государственных и муниципальных унитарных предприятий и учреждений отсутствует, но содержится отсылочная норма на иные случаи, установленные федеральными законами.

Такие иные случаи предусмотрены Федеральными законами «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» (ст. 20, 26) и «Об автономных учреждениях» (ст. 11) [2, 3].

Бухгалтерская отчетность унитарного предприятия подлежит обязательной ежегодной аудиторской проверке независимым аудитором в случаях, определенных собственником имущества унитарного предприятия. Так, например, Росимуществом установлен перечень федеральных государственных унитарных предприятий, бухгалтерская (финансовая) отчетность которых подлежит обязательному ежегодному аудиту. К их числу отнесены Почта России, Росморпорт, киноконцерн «Мосфильм» и др. [4]

Собственник имущества унитарного предприятия принимает решение о проведении аудиторских проверок, утверждает аудитора и определяет размер оплаты его услуг.

Частью 4 ст. 5 Закона «Об аудиторской деятельности» предусмотрено заключение договора на проведение обязательного аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности унитарными предприятиями с аудиторской организацией или индивидуальным аудитором, определенными путем проведения не реже чем один раз в пять лет открытого конкурса. Конкурс проводится в соответствии с нормами Закона «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [5] и иными нормативными актами, но установление организатором конкурса требований об обеспечении заявок или к обеспечению исполнения контракта не является обязательным (ч.4 ст. 5 Закона «Об аудиторской деятельности»).

Советом по аудиторской деятельности при Министерстве финансов РФ одобрены методические рекомендации по организации и проведению таких открытых конкурсов [6], в которых отражены особенности описания объекта закупки, определения начальной цены договора, содержания и оценки заявок участников, а также приведена форма примерного договора на проведение аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности организации.

В соответствии с частью 5 ст.5 Закона «Об аудиторской деятельности» в случае, если выручка, полученная аудируемым лицом за предшествующий отчетному год не превышает 1 млрд. руб., то в открытом конкурсе на заключение договора на проведение финансового аудита обязательным

является участие аудиторских организаций, являющихся субъектами малого и среднего предпринимательства.

В автономных учреждениях вопросы проведения аудита годовой бухгалтерской отчетности и утверждения аудиторской организации рассматривает наблюдательный совет. Решения по данным вопросам принимаются большинством в две трети голосов от общего числа голосов членов наблюдательного совета и обязательны для руководителя автономного учреждения (п.12 ч.1 и ч.5, 7 ст. 11 Закона «Об автономных учреждениях»).

Обязательный аудит бюджетных и казенных учреждений законодательством не регламентирован, но и отсутствует запрет на проведение внешних аудиторских проверок.

Кроме внешнего финансового аудита возможно проведение внутреннего финансового аудита, в частности государственных и муниципальных учреждений. Пунктом 4 ст. 160.2-1 Бюджетного кодекса РФ закреплены такие цели проведения внутреннего финансового аудита:

- оценка надежности внутреннего финансового контроля и подготовки рекомендаций по повышению его эффективности;
- подтверждение достоверности бюджетной отчетности и соответствия порядка ведения бюджетного учета методологии и стандартам бюджетного учета, установленным Министерством финансов Российской Федерации;
- подготовка предложений по повышению экономности и результативности использования бюджетных средств.

Внутренний финансовый аудит осуществляют уполномоченные должностные лица главных распорядителей (распорядителей) бюджетных средств, главных администраторов (администраторов) доходов бюджета, главных администраторов (администраторов) источников финансирования дефицита бюджета на основе функциональной независимости.

Порядок осуществления внутреннего финансового аудита на федеральном уровне утвержден Постановлением Правительства РФ от 17.03.2014 №193 [7]. Проводится внутренний финансовый аудит посредством плановых и внеплановых камеральных, выездных и комбинированных проверок.

На основании вышеизложенного, можно сделать вывод, что финансовый аудит государственных и муниципальных унитарных предприятий является обязательным только в случае решения собственника (учредителя). Данное положение распространяется и на внешний и внутренний аудит государственных и муниципальных казенных и бюджетных учреждений. Решения о внешнем финансовом аудите автономных учреждений принимаются наблюдательным советом.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. №307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» (с изм. и доп.)

2. Федеральный закон от 14 ноября 2002 г. №161-ФЗ «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» (с изм. и доп.)
3. Федеральный закон от 3 ноября 2006 г. №174-ФЗ «Об автономных учреждениях» (с изм. и доп.)
4. Приказ Федерального агентства по управлению государственным имуществом от 22 февраля 2011 г. №48 «Об организации работы структурных подразделений Федерального агентства по управлению государственным имуществом и его территориальных органов по обеспечению проведения обязательного ежегодного аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности федеральных государственных унитарных предприятий и акционерных обществ, в уставных капиталах которых доля федеральной собственности составляет не менее 25 процентов»
5. Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»
6. Методические рекомендации по организации и проведению открытых конкурсов на право заключения договора на проведение аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций, указанных в части 4 статьи 5 Федерального закона «Об аудиторской деятельности». Одобрены Советом по аудиторской деятельности при Министерстве финансов РФ 18 сентября 2014 г., протокол №14
7. Постановление Правительства РФ от 17 марта 2014 г. №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.»

*Пономарева Е.Н., к.э.н.
доцент
кафедра менеджмента
САФУ имени М.В. Ломоносова
Россия, г. Архангельск*

ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОГО АУДИТА ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ УНИТАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И УЧРЕЖДЕНИЙ

Аннотация. В данной статье обобщаются нормы федерального законодательства, регламентирующие внешний и внутренний финансовый аудит государственных и муниципальных унитарных предприятий и

учреждений.

Ключевые слова: унитарные предприятия, внешний и внутренний финансовый аудит, автономные учреждения, бюджетные учреждения, казенные учреждения.

Государственные и муниципальные унитарные предприятия и учреждения играют огромную роль в решении социальных задач Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований. С целью повышения эффективности деятельности данных организаций проводится финансовый аудит, аудит эффективности и социальный аудит.

Российским законодательством более регламентирован финансовый аудит, который представляет собой независимую проверку бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица в целях выражения мнения о достоверности такой отчетности.

Основополагающим нормативным актом в области внешнего финансового аудита является Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» [1]. Часть 1 ст. 5 данного Закона закрепляет перечень случаев, предполагающих обязательный аудит. Прямое указание на обязательность аудита государственных и муниципальных унитарных предприятий и учреждений отсутствует, но содержится отсылочная норма на иные случаи, установленные федеральными законами.

Такие иные случаи предусмотрены Федеральными законами «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» (ст. 20, 26) и «Об автономных учреждениях» (ст. 11) [2, 3].

Бухгалтерская отчетность унитарного предприятия подлежит обязательной ежегодной аудиторской проверке независимым аудитором в случаях, определенных собственником имущества унитарного предприятия. Так, например, Росимуществом установлен перечень федеральных государственных унитарных предприятий, бухгалтерская (финансовая) отчетность которых подлежит обязательному ежегодному аудиту. К их числу отнесены Почта России, Росморпорт, киноконцерн «Мосфильм» и др. [4]

Собственник имущества унитарного предприятия принимает решение о проведении аудиторских проверок, утверждает аудитора и определяет размер оплаты его услуг.

Частью 4 ст. 5 Закона «Об аудиторской деятельности» предусмотрено заключение договора на проведение обязательного аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности унитарными предприятиями с аудиторской организацией или индивидуальным аудитором, определенными путем проведения не реже чем один раз в пять лет открытого конкурса. Конкурс проводится в соответствии с нормами Закона «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [5] и иными нормативными актами, но установление

организатором конкурса требований об обеспечении заявок или к обеспечению исполнения контракта не является обязательным (ч.4 ст. 5 Закона «Об аудиторской деятельности»).

Советом по аудиторской деятельности при Министерстве финансов РФ одобрены методические рекомендации по организации и проведению таких открытых конкурсов [6], в которых отражены особенности описания объекта закупки, определения начальной цены договора, содержания и оценки заявок участников, а также приведена форма примерного договора на проведение аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности организации.

В соответствии с частью 5 ст.5 Закона «Об аудиторской деятельности» в случае, если выручка, полученная аудируемым лицом за предшествующий отчетному год не превышает 1 млрд. руб., то в открытом конкурсе на заключение договора на проведение финансового аудита обязательным является участие аудиторских организаций, являющихся субъектами малого и среднего предпринимательства.

В автономных учреждениях вопросы проведения аудита годовой бухгалтерской отчетности и утверждения аудиторской организации рассматривает наблюдательный совет. Решения по данным вопросам принимаются большинством в две трети голосов от общего числа голосов членов наблюдательного совета и обязательны для руководителя автономного учреждения (п.12 ч.1 и ч.5, 7 ст. 11 Закона «Об автономных учреждениях»).

Обязательный аудит бюджетных и казенных учреждений законодательством не регламентирован, но и отсутствует запрет на проведение внешних аудиторских проверок.

Кроме внешнего финансового аудита возможно проведение внутреннего финансового аудита, в частности государственных и муниципальных учреждений. Пунктом 4 ст. 160.2-1 Бюджетного кодекса РФ закреплены такие цели проведения внутреннего финансового аудита:

- оценка надежности внутреннего финансового контроля и подготовки рекомендаций по повышению его эффективности;
- подтверждение достоверности бюджетной отчетности и соответствия порядка ведения бюджетного учета методологии и стандартам бюджетного учета, установленным Министерством финансов Российской Федерации;
- подготовка предложений по повышению экономности и результативности использования бюджетных средств.

Внутренний финансовый аудит осуществляют уполномоченные должностные лица главных распорядителей (распорядителей) бюджетных средств, главных администраторов (администраторов) доходов бюджета, главных администраторов (администраторов) источников финансирования дефицита бюджета на основе функциональной независимости.

Порядок осуществления внутреннего финансового аудита на федеральном уровне утвержден Постановлением Правительства РФ от

17.03.2014 №193 [7]. Проводится внутренний финансовый аудит посредством плановых и внеплановых камеральных, выездных и комбинированных проверок.

На основании вышеизложенного, можно сделать вывод, что финансовый аудит государственных и муниципальных унитарных предприятий является обязательным только в случае решения собственника (учредителя). Данное положение распространяется и на внешний и внутренний аудит государственных и муниципальных казенных и бюджетных учреждений. Решения о внешнем финансовом аудите автономных учреждений принимаются наблюдательным советом.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. №307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» (с изм. и доп.)
2. Федеральный закон от 14 ноября 2002 г. №161-ФЗ «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» (с изм. и доп.)
3. Федеральный закон от 3 ноября 2006 г. №174-ФЗ «Об автономных учреждениях» (с изм. и доп.)
4. Приказ Федерального агентства по управлению государственным имуществом от 22 февраля 2011 г. №48 «Об организации работы структурных подразделений Федерального агентства по управлению государственным имуществом и его территориальных органов по обеспечению проведения обязательного ежегодного аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности федеральных государственных унитарных предприятий и акционерных обществ, в уставных капиталах которых доля федеральной собственности составляет не менее 25 процентов»
5. Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»
6. Методические рекомендации по организации и проведению открытых конкурсов на право заключения договора на проведение аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций, указанных в части 4 статьи 5 Федерального закона «Об аудиторской деятельности». Одобрены Советом по аудиторской деятельности при Министерстве финансов РФ 18 сентября 2014 г., протокол №14
7. Постановление Правительства РФ от 17 марта 2014 г. №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

*Попов Д.А.
ООО «БИОЛА-РУСЬ»
Россия, г. Ростов-на-Дону*

БРЕНД В СОВРЕМЕННОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

В современных экономических условиях эффективное управление брендом предполагает комплексный процесс, включающий деятельность по формированию бренда на основе применения научно обоснованных моделей и регулярно проводимые мероприятия по его продвижению на рынке.

Особый научный интерес вызывает проблема разработки и продвижения брендов в масштабах региона в связи с существующими особенностями восприятия и установления долгосрочных партнерских отношений с потребителями, высокой конкуренцией на региональном рынке, особой ролью производства и реализации брендированной продукции в бизнес-среде, трансформацией идеологии маркетинга в направлении скоординированной интеграции. Так, возникает необходимость создания особо эффективных мероприятий по достижению и удержанию брендом позиции лидера в регионе. Следует отметить, что любой товар, выходящий на рынок, формирует о себе определенное представление и впечатление, которое может быть как позитивным, так и негативным. Поэтому компаниям особенно важно определить правильные рыночные ориентиры [2]. Ассоциации, восприятие товара покупателем и формируют бренд в сознании потребителей. Однако, как показывают результаты маркетинговых исследования, проводимых в различных регионах, один бренд далеко не везде воспринимается одинаково, что зависит от многих факторов, таких как менталитет, природные условия, покупательская активность, осведомленность и т.д. Таким образом, возникает проблема, характеризующаяся необходимостью учета всех факторов в процессе управления брендом, как на этапе его формирования, так и на стадии продвижения на региональном рынке. Комплекс названных и других обстоятельств, сложившихся в современной практике управления брендами, определяет актуальность и теоретико-практическую значимость исследования проблематики дипломной работы.

В условиях современного рынка для ведения успешной деятельности наряду с формированием финансового, производственного, сбытового и других блоков существенное, внимание бизнес-структур должно уделяться формированию системы управления брендами. В настоящее время, понятие «бренд» очень актуально и требует качественного анализа с учётом того, что он является опорно-двигательной системой формирования лояльности потребителя. Его предназначение ориентировано на потребительское восприятие информации, заключенной в нем. Бренд должен вызывать ассоциации с товаром, быть неким олицетворением его сущности, отражать

его предназначение и содержать особый смысл, заложенный в товаре. Следует отметить, что любой презентуемый на рынке товар воспринимается через бренд. Соответственно, бренд должен отображать сущность товара, его качество, чтобы при анализе, проводимом потребителем, складывался положительный образ самого товара. Яркий и легко запоминающийся бренд будет иметь больший успех, нежели сложный и запутанный. [1]

Количество брендов и их роль в конкурентной борьбе компаний и в формировании спроса со стороны потребителей возрастают в геометрической прогрессии, что обуславливает необходимость рассмотреть бренд в контексте теории конкуренции и теории потребительского спроса.

Необходимость изучения «бренда» обосновано тем, что данное понятие как маркетинговый термин трактуется как важный для развития предприятия комплекс информации о компании, продукте или услуге, а так же, это популярная, легкоузнаваемая и юридически защищённая символика какого-либо производителя или продукта [3]. Понятие «бренд» весьма обширно. Сюда входят все свойства продукта. Имя, история, репутация, упаковка, цена – это целый комплекс обособленных понятий, которые в итоге формируют впечатление о товаре. Оно легко может измениться благодаря маркетинговым коммуникациям [4], презентующим бренд, а товар при этом остается прежним. Другими словами, бренд – это система, которая идентифицирует товар, именно поэтому, необходимо понимать важность его изучения.

Развитие маркетинга как теории и практики создания, формирования, поддержания, стимулирования и воспроизводства спроса на товары и услуги [5], обусловило развитие термина «бренд» и «брендирование». В связи, с желанием компаний вывести свой товар на лидирующие позиции, проявляется необходимость правильного позиционирования своей продукции, чтобы добиться максимальной лояльности потребителей; тоже можно сказать и об услуговых брендах, однако услуги чаще бывают более локальными [6]. Подсознательно, на покупателя действуют разные мотивационные факторы, обеспечивающие и поддерживающие покупку. Отсюда вытекает, что сущность понятия «бренд» включает разные факторы обеспечения потребительской лояльности, с точки зрения авторов работ по данной тематике.

Так, по мнению К. Бове и У. Аренса [7], бренд представляет собой набор ценностей, то есть набор различных выгод, признаков или удовлетворяющих покупателя качеств, ценность которых зависит от конкретных желаний и потребностей покупателя. Таким образом, бренд — это набор утилитарных и символических ценностей, предназначенных для удовлетворения функциональных, социальных, психологических, экономических и прочих нужд потребителя. Один из ключей к успешному маркетингу — найти неудовлетворенную потребность и уникальный способ ее удовлетворения.

Однако, Д. Грегори [8] утверждает, что бренд — это не вещь, продукт, компания или организация. Бренды не существуют в реальном мире — это ментальные конструкции. Бренд лучше всего описать как сумму всего опыта человека, его восприятие вещи, продукта, компании или организации. Бренды существуют в виде сознания или конкретных людей, или общества.

Ч. Браймер [9] определяет бренд как торговую марку, которая в глазах потребителя вбирает в себя четкий и значимый набор ценностей и атрибутов. Продукты сделаны на фабрике. Но продукт становится брендом только в том случае, когда он приобретает множество осязаемых, неосязаемых и психологических факторов. Главное, о чём нужно помнить, — бренды не создаются производителем. Они существуют только в сознании потребителя.

Л. Де Чернатони [10] считает, что идентифицируемый продукт, сервис, личность или место, созданный таким образом, что потребитель или покупатель воспринимает уникальную добавленную ценность, которая отвечает его потребностям наилучшим образом и является брендом.

Исходя из вышеперечисленных мнений, можно сделать вывод о том, что бренд представляет собой ментальную и утилитарную конструкцию, отраженную в восприятии человека, о его представлениях четких и значимых ценностей.

Использованные источники:

1. Годин А.М. Брендинг: Учебное пособие. // 2-е изд., - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2006. С.97.
2. Сергиенко Е.С. Рыночные ориентиры современных предприятий // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2013. № 7-2. С. 113-116.
3. Кузнецова А.В. Формирование и развитие региональных брендов. //Журнал "Регионология". 2008. №3.С.8.
4. Сергиенко Е. Современные технологии рекламных кампаний // Маркетинг. 2011. № 2. С. 69.
5. Зундэ В.В. Концептуальная модель становления системы интегрированных маркетинговых коммуникаций российских компаний: монография // Ростов н/Д., 2009. – 272 с., с. 10.
6. Сергиенко Е.С. Услуга как рыночный продукт в социально-экономическом пространстве // Практический маркетинг. 2013. № 9 (199). С. 15-20.
7. Бове К.Л., Аренс У.Ф. Современная реклама . // М.: «Довгань», 2001 – С.348.
8. Грегори Д. Брендинг и репутационный капитал. // Журнал «Стратегии» - сентябрь, 2007
9. Чернатони Л. От видения бренда к оценке бренда. Стратегический процесс роста и усиления брендов. // М: « Группа ИДТ», 2007 – С.143
10. Браймер Ч. // <http://ifors.ru/neobranding/articles/chak-braymer-chem-opredelyaetsya-rinadlezhnost-k-vedushhim-brendam/>

*Поспелов Д.А.
студент
Институт управления
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНАХ

Аннотация: в статье рассматриваются вопросы оптимизации управления кадровыми ресурсами в органах государственной таможенной службы. Отмечается необходимость рациональной расстановки кадров, повышения квалификации сотрудников, усиление контрольных мер в рамках подбора и оценки деятельности персонала

Ключевые слова: таможенные органы, управление персоналом, кадровые ресурсы, подбор и расстановка кадров

Эффективность деятельности любой системы в наше время, которая включает человеческий фактор в виде исполнителей и групп людей, зависит от управляющего начала, направляющего и регулирующего активность этого компонента системы. Система управления персоналом представляет собой совокупность элементов (подсистем), состоящих из органов управления, принципов, методов, форм и средств, направленных на достижение целей, стоящих перед организацией[1].

Исходя из этого таможенная система представляет собой четко структурированную совокупность элементов, взаимосвязанных друг с другом, главной целью которой является достижение взаимодействия всех сотрудников таможенных органов. Система должна работать в одном направлении и обеспечивать решение поставленных задач. Таким образом, для достижения целей необходима организация рационального управления персоналом.

Содержательная сторона процесса управления персоналом определяется особенностями жизнедеятельности таможенного коллектива, иерархическим, субординационным построением и должностным положением сотрудников (служащих). Поэтому сущность деятельности по управлению персоналом выражается в достижении определенной гармонии коллектива и руководителя в процессе их взаимодействия.

К субъектам управления относятся все руководители, имеющие полномочия принимать управленческие решения, давать поручения и требовать их исполнения. В качестве объектов управления в таможенных органах выступают исполнители решений, приказов, поручений, таможенные специалисты, таможенные коллективы и так далее[2].

Совершенствование управления в таможенных органах всецело зависит от руководителя. Эффективность его решений зависит от умений, знаний, опыта и таких свойств личности, совокупность которых обуславливает успешность выполнения руководящей деятельности[3].

Руководитель должен владеть техникой по управлению кадрами, методами оценки деловых, личностных качеств сотрудников и результатов работы коллектива, вопросами практического применения законодательных основ в работе с кадрами, методами и техниками публичных выступлений, способами воздействия на трудовой коллектив, ведения переговоров при возникновении трудовых споров.

Управление персоналом в таможенных органах имеет ряд особенностей. За последние несколько лет кадровая работа в таможенных органах развилась в политику кадров. Все руководители должны проводить кадровую политику на всех уровнях таможенной системы. Это очень сложная задача, так как ее проведение обусловлена бюрократизмом с многочисленными предписаниями и правилами, которые становятся обязательными для любой государственной службы. Люди, поступающие в таможенные органы должны уживаться с множеством предписаний и правилами. Так же структура таможенной системы довольно разветвленная.

В ней более тридцати подразделений и начальнику таможенной службы трудно обеспечивать реализацию принципа единоначалия и реализации единой таможенной политики. Вследствие этих особенностей отмечается нерациональная расстановка кадров[4].

Для решения этой проблемы таможенные руководители, вместо рациональной перестройки технологии таможенного контроля, увеличивают число кадрового состава для повышения эффективности управления. Данный способ нерациональный, так как дополнительный штат сотрудников только усложнит процесс управления. Путь решения проблемы – умение эффективно использовать уже имеющийся кадровый потенциал.

В наше время каждая организация должна иметь собственный выбор способов реформирования кадровых служб. Например, объединение всех служб организации, связанные с формированием кадрового состава, планированием и организацией. После объединения в данной службе будут служить, кроме инспекторов по подготовке кадров и персоналу, социологи, юристы, физиологи, психологи, работники со СМИ.

Для совершенствования управления персоналом в таможенных органах должны выполняться следующие задачи:

- обеспечить рациональное построение и работу таможенной системы в рамках эффективного использования кадрового состава. Определить потребности таможенных органов и обеспечить их профессиональными кадрами;

- создать новую систему подбора персонала и определения пригодности кандидатов;

- перейти к интенсивным методам обучения и повышения квалификации сотрудников. Данные методы позволят получить положительные результаты непосредственно в работе каждого кадра;

- создать комплекс правовых, оперативных и воспитательных мер для обеспечения законности в таможенных органах.

Таким образом, можно сделать вывод, что совершенствование управления кадрами в таможенных органах представляет собой поэтапный, трудоемкий процесс, который требует создание научной базы для эффективной работы деятельности таможенной системы в рамках государственной кадровой политики.

Использованные источники:

1. Эффективное управление персоналом в таможенных органах [Электронный ресурс] // Кадровое агентство «Бизнес и Карьера». URL: http://www.tarusexpert.ru/p10_3.html (дата обращения: 2.11.2014).
2. Кунев Ю.Д. Управление в таможенной службе [Электронный ресурс] // Понятие управления в таможенной службе. URL: <http://readbookz.com/pbooks/book-10/ru/chapter-614/> (дата обращения 2.11.2014).
3. Совершенствование процесса управления персоналом в таможенных органах (на примере Северо-Кавказского таможенного управления) [Электронный ресурс] // Рожкова А.Ю. / Диссертация на соискание уч. степени канд. эконом. наук. URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=15978948> (дата обращения: 2.11.2014).
4. Об утверждении перечня типовых структурных подразделений таможенных органов Российской Федерации [Электронный ресурс] // Приказ ФТС РФ от 26 сентября 2012 года № 1926. URL: <http://www.tks.ru/news/law/2012/10/02/0002> (дата обращения: 2.10.2014).

*Пострелова А.В.
научный руководитель, ассистент
кафедра «Финансы и кредит»*

*Низяметдинова А.Ф.
студент 4 курса
«Финансы и кредит»
УЛГТУ*

Россия, г. Ульяновск

УПРАВЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ КАК МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ ОАО «АВТОДЕТАЛЬ – СЕРВИС»

В настоящее время ОАО «Автодеталь-Сервис» производит и реализует автокомпоненты к ведущим отечественным производителям легковых автомобилей таким как: ГАЗ, ВАЗ и УАЗ. Продукция Ульяновского предприятия ОАО «Автодеталь-Сервис» отличается высоким качеством и соответствует европейским стандартам.

Основные средства предприятия представляют собой совокупность материально-вещественных ценностей, созданных общественным трудом,

длительно участвующих в процессе производства в неизменной натуральной форме и переносящие свою стоимость на изготовленную продукцию по частям по мере износа.

Существует несколько классификаций основных фондов.

В зависимости от характера участия основных фондов в сфере материального производства они подразделяются на производственные и не производственные основные фонды.

Для оценки имущественного положения необходимо обособленно проанализировать основные средства предприятия. К задачам этого анализа относят:

- 1) анализ наличия, состава и структуры основных средств;
- 2) оценка степени изношенности основных средств;
- 3) анализ политики организации в отношении формирования и выбытия основных средств;
- 4) оценка эффективности использования основных средств.

Произведем анализ основных средств по предприятию ОАО «Автодеталь-Сервис» за 2011-2012 года представлен в таблице 1, а за период 2012-2013 представлен в таблице 2. Структуру основных средств наглядно представим на рисунках 1, 2 и 3.

Таблица 1 – Анализ основных средств 2011-2012 года ОАО «Автодеталь-Сервис»

Наименование	2011 год (тыс. руб.)	2012 год (тыс. руб.)	Абсолют ные изменен ия, (тыс. руб.)	Удельный вес, (%)		Темп прирост а, %	Изменен ие статьи к валюте баланса, доля
				начал о перио да	конец перио да		
Основные средства	1 301 878	1 283 972	-17 906	100,00	100,00	-1,38	100,00
Здания	287 688	283 618	-4 070	22,10	22,09	-1,41	22,73
Сооружения и передаточные устройства	13 708	13 041	-667	1,05	1,02	-4,87	3,73
Машины, оборудование	122 580	110 286	-12 294	9,42	8,59	-10,03	68,66
Транспортные средства	4 291	4 020	-271	0,33	0,31	-6,32	1,51
Производственный и хозяйственный инвентарь	6 613	6 283	-330	0,51	0,49	-4,99	1,84
Земельные участки	861 493	861 493	0	66,17	67,10	0,00	0,00
Другие виды основных средств	5 505	5 231	-274	0,42	0,41	-4,98	1,53

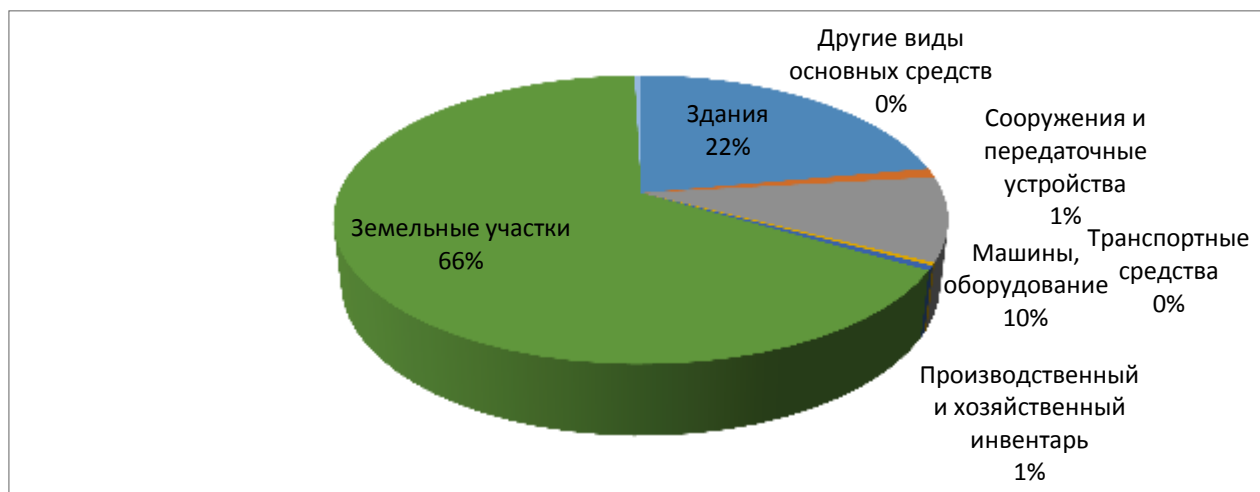


Рисунок 1 - Структура основных средств в 2011 году

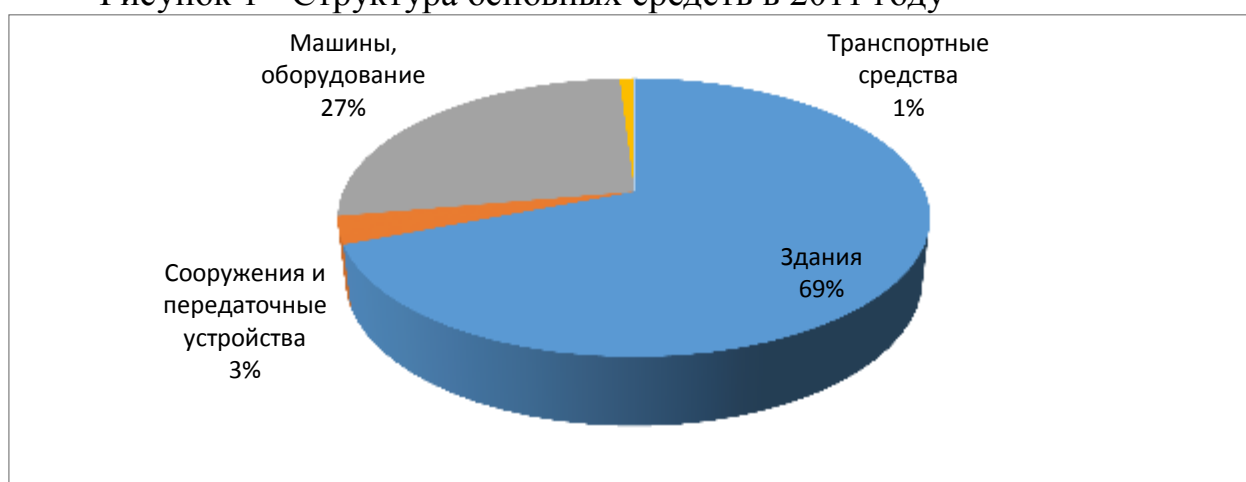


Рисунок 2 –Структура основных средств в 2012 году



Рисунок 3 –Структура основных средств в 2013 году

Наибольший удельный вес в структуре основных средств представляет статья «Земельные участки», что говорит о том, что земельный участок, на котором расположен ОАО «Автодеталь-Сервис» находится в собственности организации. Другие показатели как здания и машины и оборудования характеризуют именно производственную направленность данной

организации. Отрицательным моментом можно выделить динамику снижения доли машин и оборудования в составе всех основных средств.

Таблица 2 – Анализ основных средств 2012-2013 года

Наименование	2012 год (тыс. руб.)	2013 год (тыс.руб.)	Абсолютные изменения, (тыс. руб.)	Удельный вес, (%)		Темп прироста, %	Изменение статьи к валюте баланса, доля
				начало периода	конец периода		
Основные средства	1 283 972	1 265 964	-18 008	100,00 %	100%	-1,40	100,00%
Здания	283 618	278 304	-5 314	22,09%	22%	-1,87	29,51%
Сооружения и передаточные устройства	13 041	12 894	-147	1,02%	1%	-1,13	0,82%
Машины, оборудование	110 286	99 145	-11 141	8,59%	8%	-10,10	61,87%
Транспортные средства	4 020	3 758	-262	0,31%	0%	-6,52	1,45%
Производственный и хозяйственный инвентарь	6 283	5 280	-1 003	0,49%	0%	-15,96	5,57%
Земельные участки	861 493	861 493	0	67,10%	68%	0,00	0,00%
Другие виды основных средств	5 231	5 090	-141	0,41%	0%	-2,70	0,78%

Движение и состояние основных средств организации за период 2011-2013 гг. характеризуют рассчитанные показатели движения и состояния основных средств, которые представлены в таблице 3

Таблица 3 – Показатели движения и состояния основных средств ОАО «Автодеталь-Сервис»

Показатель	2011 год	2012 год	2013 год
Коэффициент обновления	0,168	0,009	0,011
Коэффициент выбытия	0,025	0,023	0,024
Коэффициент прироста	0,171	-0,014	-0,013
Коэффициент износа	0,266	0,250	0,254
Фондоотдача	1,94	1,80	1,19

Фондоёмкость	0,52	0,56	0,84
Коэффициент годности	0,734	0,750	0,746

Для того чтобы судить, насколько эффективно используются основные средства, существует ряд показателей, среди которых важнейшими являются фондоёмкость и фондоотдача.

Фондоотдача – это прямая величина, характеризующая уровень отдачи капитала. Фондоёмкость или коэффициент закрепления основных средств – это величина обратная показателю фондоотдачи.

Согласно коэффициенту износа, основные фонды ОАО «Автодеталь-Сервис» изношены на четверть и требуют увеличения обновления, несмотря на то, что в отчетном периоде коэффициент обновления составил соответственно 0,17 (фонды обновились на 17 %), а уже в следующем году резко упал до уровня в 1%. При анализе коэффициентов обновления и выбытия основных фондов следует рассматривать взаимосвязано. На данном предприятии в 2011 году коэффициент обновления (0,17) значительно выше коэффициента выбытия (0,025). В следующем году, когда коэффициент обновления резко снизился до 0,01, коэффициент выбытия снизился незначительно до 0,023. Это свидетельствует о том, что на предприятии в 2011 году происходило обновления основных фондов за счет введения нового оборудования, но в последующих годах происходит сокращение основных фондов, так как их выбытие происходит в больших объемах относительно поступления.

Чем ниже коэффициент износа (выше коэффициент годности), тем лучше техническое состояние, в котором находятся основные средства.

Показатель фондоотдачи отражает количество реализованных товаров (выпущенной продукции) на единицу стоимости основного капитала или какой объём товарооборота (выпущенной продукции) предприятие имеет от использования единицы стоимости основных средств. Проще говоря, он показывает, сколько продукции в рублях произведено в расчете на 1 рубль основных фондов. За анализируемый период одно отметить, что данный показатель снизился с 1,94 до 1,19, хотя данный показатель является относительно высоким. Необходимо добиваться роста этого показателя, но на данном примере наблюдается снижение.

Показатель фондоёмкости продукции означает, сколько приходится основных фондов в рублях на каждый рубль произведенной продукции. Чем этот показатель меньше, тем лучше. Анализ динамики показывает увеличение данного коэффициента с 0,52 копеек до 0,84 копеек.

Данный проведенный анализ использования основных средств своим практическим примером показывает, как не эффективно используются основные средства предприятия. Не происходит развития предприятия. Основные показатели, характеризующие использования основных средств в

2011 году были в резко ухудшены в 2012 году и снижение так же продолжилось в 2013 году. Так отрицательный коэффициент прироста основных средств свидетельствует об отсутствии развития предприятия.

Изменение сложившейся ситуации на данном предприятии возможно при более правильном и рациональном использовании ресурсов организации. Эффективное использование основных средств позволит снизить расходы на их содержание, мобилизация денежных потоков организации так же должны быть направлены на стабилизацию ситуации.

Использование основных средств организации невозможно выделить как отдельный элемент развития предприятия. Использование механизма, синтеза различных элементов в совокупности позволит создать те условия, при которых будет происходить развитие предприятия. Именно основные средства позволяют предприятию выполнять свои производственные функции. От состояния зданий и сооружений, машин и оборудования будет зависеть качество выпускаемой продукции, её ценовая и качественная конкурентоспособность. Из вышесказанного следует вывод о том, что основные средства являются важнейшим звеном в механизме функционирования предприятия и качественное и эффективное их использование будет свидетельствовать о развитии предприятия как в краткосрочном так и в долгосрочной перспективе.

*Почепцов С.С., к.ф.н.
старший преподаватель
кафедра философии и теологии
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород*

РЕЛИГИОЗНЫЙ СИНКРЕТИЗМ КАК ФЕНОМЕН ДУХОВНОЙ КУЛЬТУРЫ

Аннотация. В статье рассматриваются различные подходы к определению понятия «религиозный синкретизм», который присущ подавляющему большинству религиозных традиций.

Ключевые слова: религия, синкретизм, религиозный синкретизм, духовная культура, религиозный синтез.

Термин синкретизм восходит к греческому *συγκρητισμός* и обозначает соединение, объединение. Впервые термин «религиозный синкретизм» был введен в научный оборот этнологами и культурологами 19 века при исследовании первобытных сообществ. Употребление данной дефиниции в культурологическом ракурсе подчеркивало неразделенность научного, культурного и религиозного мышления в сознании первобытного человека.

Однако, сам термина «синкретизм» восходит ещё ко временам античности. В «Моралиях» Плутарх говорит о том, что «синкретизм есть объединение против общего врага, аналогичного деяниям греческих городов» [2,с.71]. Тем самым античный историк употребляет термин

синкретизм в смысле военного объединения греков перед лицом общей опасности.

Уже конкретизирует дефиницию «религиозного синкретизма» румынский религиовед Мирча Элиаде. В его трехтомной работе «История веры и религиозных идей» Элиаде говорит, что синкретизм является «неотъемлемым условием возникновения всякого религиозного творчества» [7,с.314]. В данном определении Элиаде подчеркивает что синкретичность является основанием и залогом творческих составляющих религиозных представлений. Развивая эту мысль можно предположить, что творческое начало в религиозных доктринах базируется на синтезе различных уровней или пластах религиозного восприятия. В процессе смешения официальных догм и народных верований возникают новые религиозные субстраты, как то, традиции, мифы, обряды, поверья и т.д. На это же указывает и А. Тойнби «Философия рафинированных интеллектуалов сближалась с народной религией, образуя единое синкретическое целое» [5,с.318]. Происходящий синтез идей и порождает собою новые грани религиозных верований.

При этом румынский исследователь добавляет, что «было бы ошибкой считать синкретизм всего лишь позднейшим религиозным феноменом, который возник лишь в результате контактов между несколькими высокоразвитыми религиями. То, что мы называем синкретизмом, можно встретить повсюду на протяжении существования религиозной жизни. Всякий земледельческий демон, всякий племенной божок представляют собой завершение долгого процесса ассимиляций и отождествлений со смежными религиозными формами. При этом следует подчеркнуть, что эти ассимиляции и слияния не являются следствием исключительно исторических обстоятельств (смешивание двух соседних племен, завоевание территории и т.п.); этот процесс обусловлен самой природой иерофаний; независимо от того, приходит ли иерофания в соприкосновение с другой религиозной формой, похожей на нее или не похожей, в религиозном сознании тех, кто воспринимает ее как таковую, будет существовать тенденция к максимально полному и целостному ее выражению [8,с.314].

В этой связи следует обратить внимание на следующее обстоятельство. Иерофания (термин введенный М. Элиаде), как проявление священного синкретична уже по своей сути. «Развертывание» божественного, или выражаясь словами Р. Отто «священного» происходит под влиянием ни одной религиозной системы, а целого спектра религиозных идей. Тем самым, процесс проявления уподобляется снежному кому, который чем более впитывает в себя религиозный представлений, тем он полнее и масштабнее предстает перед нами.

При этом следует учесть одно весьма важное обстоятельство. Синкретические религии крайне редко представляют собою законченную, сформировавшуюся религиозную систему. Точнее можно говорить о синкретизме как об одном из определенных этапов в становлении

религиозных верований, на котором более явно прослеживается синтез идей и представлений разных традиций. В подтверждение вышесказанного можно привести определение синкретической религии А.Н. Данненберга, который указывает, что «под синкретической религией будет пониматься та религия, которая находится в процессе трансформации, но не завершившая его окончательно» [1,с.171].

Выдающийся английский этнограф и культуролог, исследовавший религиозные церемонии и обряды Э.Б. Тайлор в своей работе «Первобытная культура» указывает, что всякая религия несет в себе синтез различных религиозных идей. Это относится как к нынешним мировым религиям, так и к первобытным верованиям. Тайлор находит в каждой форме проявления человеческого бытия связь и смешение с другими формами. Тайлор указывает на то, что «нет человеческой религии, которая стояла бы совершенно отдельно от других: мысли и принципы современного христианства имеют умственные нити далеко позади, за пределами дохристианских времен, в самых первых начатках человеческой цивилизации и, может быть, даже самого существования человека» [4,с.211]. Так Тайлор определяет синкретичность самой религии как формы духовной культуры человека, делая ее, тем самым, продуктом слияния творческих потенций человечества.

На близкой к позиции Тайлора находились взгляды историка и социолога А.Д. Тойнби. Выделяя периоды возникновения и распада цивилизаций Тойнби видел в синкретизме, в том числе и религиозном, проявление внутренних духовных порывов общества, возникающие в определенные этапы социогенеза. Тойнби отмечает: «в области религии, так же как и в области языка, искусства, манер или нравов, синкретизм является внешним проявлением внутреннего чувства всесмешения, рождающегося благодаря расколу в душе в эпоху социального распада» [5,с.341]. Исходя из данного положения, синкретизм вообще и религиозный в частности, является производным элементом, присущим периоду надлома традиционных устоев общества. Духовный вакуум, возникающий при смене традиций заполняется разнородными и фрагментарными элементами, порождающими смешение различных идей и представлений, отвечающими на запросы конкретного периода развития общества.

Конкретизируя свою концепцию в части синкретизма в религиозной сфере, Тойнби отмечает его иллюзорность, вымышленность, поскольку его возникновение связано с деструкцией общественных установок. «Чувство (смешения) в сфере религии, отмечает Тойнби, можно с полной определенностью рассматривать как симптом социального распада, ибо подобные формы религиозного синкретизма в эпохи становления и роста цивилизаций являются иллюзорными. Например, если рассмотреть местные мифологии многочисленных городов-государств, которые были систематизированы в «Теогонии» Гесиода на ранней ступени развития эллинской цивилизации, мы увидим, что обязательного сращения или

совпадения обрядов и ритуалов там не обнаруживается» [5,с.341]. Подобные явления прослеживаются и в греко-римской культуре. Так, римляне в свой пантеон заимствуют греческих божеств, давая им свои имена: Зевс – Юпитер, Геракл – Геркулес, Венера – Юнона и т.д.

Схожее мнение было высказываемо и О. Шпенглером. Говоря и синкретизме в эпоху античности он указывал: «излюбленное пластическими искусствами и изысканной поэзией Рима, но никогда не проникавшее в сознание народа приравнение античных божеств друг к другу, как например Афродиты и Венеры, Нептуна и Посейдона, этот наивный способ понимать чужих богов, сближая их с собственными (сближение германского Донара с Геркулесом), не имеет ничего общего с новым спиритуальным слиянием божеств. То, что история религий называет ныне синкретизмом, феномен, уясняемый негативно как разрушение статико-пластического богочувствования, понимаемый положительно есть не что иное, как проявление магического чувства. Это - лежащий в основе другой картины природы новый принцип, иначе воспринимающий силы этой природы» [6,с.273]. Так Шпенглер акцентирует внимание не на слиянии различных религиозных систем, что мы и привыкли называть синкретизмом, а на ином, «другом» восприятии привычных религиозных доктрин.

Иной позиции придерживался французский традиционалист Рене Генон. По его мнению «“Синкретизм” в подлинном смысле слова есть не что иное, как простое рядоположение элементов различного происхождения, собранных “извне”, без какого-либо объединяющего их более глубокого принципа» [9,с.38]. Соответственно, в данном положении Генон отводит синкретизму роль простого набора религиозных элементов, изначально лишенных упорядоченной логической связи. Такого рода «элементы», впоследствии, будут составлять единое целое, выраженное в форме уже синкретической религии.

Таким образом, можно отметить, что в современном религиозноведческом дискурсе исследованию синкретических религий уделено значительное внимание. Зарубежными и отечественными исследователями было выработано несколько подходов к исследованию данного феномена. Большинство авторов сходятся во мнении, что синкретические религии представляют собою формирующиеся религиозные феномены. В связи с этим отечественный исследователь А.Н. Данненберг предлагает именовать их переходными религиями или религиями переходного типа. Это связано с тем, что большинство синкретических религий не выработали качественно новой религиозной традиции, а представляют собою симбиоз религиозных элементов.

Синкретические религии как формы духовной культуры зачастую базируются, или точнее объединяют в себе две и более религиозных традиции. Эти базовые элементы могут составлять синтез, либо же симбиоз религиозных идей. При симбиозе не происходит появление качественно

новой религии, в отличие от синтеза, в процессе которого возникает новая религия, в которой прослеживаются лишь рудименты вошедших в синтез традиций.

Современные глобализационные процессы усиливают влияние прежних, и способствуют зарождению новых синкретических религий. Если рассматривать историческую канву вопроса, то следует учесть, что всякий процесс большого перемещения общностей несет в себе новый виток синкретических образований, как религиозных, так и культурных. Ярким подтверждением данному тезису является процесс эллинизации, связанный с началом завоевательных походов Александра Македонского. Проникновение греческой культуры и религии на новые территории привело к смешению греческой религиозной традиции с Азиатскими культовыми практиками.

Современные синкретические религии, как и много лет назад, находят не малое число сторонников и последователей. Это обуславливается недовольством традиционными религиозными учениями, стремлением к экзотическим культурным и религиозным практикам, желанием обрести новые горизонты духовности. Возможность приобщиться к такого типа религиям, обуславливается широким распространением таковых в современном мире. Современные синкретические религии более не локализуются на определенном пространстве, а стараются осваивать новые территории. В частности, современное законодательство многих стран не препятствует распространению новых форм религиозности.

Несмотря на проникновение синкретических религий в жизнь общества, многие исследователи отмечают и синкретический характер мировых религий. Однако, мировые религии в своей законченной форме представляют собою уже сформировавшиеся вероучительные доктрины и практики, что позволяет говорить о них как о самобытных традиционных формах религии.

Использованные источники:

1. Данненберг А.Н. Религии переходного типа: к постановке проблемы на материале афро-кубинского религиозного синкретизма // ЕВРАЗИЯ: духовные традиции народов. – №2 (2). – 2012. – С. 165-172
2. Плутарх. Морали: Сочинения. – М.: ЭКСМО-пресс, Харьков: Фолио, 1999. – 1119 с.
3. Отто Рудольф. Священное. Об иррациональном в идее божественного и его соотношении с рациональным. – СПб.: АНО «Изд-во С.-Петербур. ун-та», 2008. – 272 с.
4. Тайлор Э.Б. Первобытная культура. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1989. – С. 211.
5. Тойнби А. Постигание истории / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1991. – 736 с.
6. Шпенглер О. Закат Европы. Т. 1. – М.: Мысль, 1998. – 663 с.

7. Элиаде М. История веры и религиозных идей: от Гаутамы Будды до триумфа христианства. М., 2008. 512 с.
8. Элиаде М. Очерки сравнительного религиоведения / Пер. с англ. Ш.А. Богиной, Н.В. Кулаковой, В.Р. Рокитянского, Г.С. Старостина. – М.: Ладомир, 1999. – 488 с.
9. Guenon R. Perspectives on Initiation. – Sophia Perennis, 2004. – 320 p.

Пресмаков В.В.
студент 2-го курса
Широких Д.М.
студент 2-го курса

НИУ «Высшая школа экономики»
Россия, г. Пермь

ПРОМЫШЛЕННЫЙ ПЕРЕВОРОТ В АНГЛИИ

Экономическая история Англии представляет огромный интерес. Ведь именно эта страна раньше всех других перешла от ручного труда к промышленному, т.е. совершила промышленный переворот. Начавшийся в 60х годах 18 века, в ней он приобрёл зрелые, классические черты, превратив страну буквально за сто лет в “фабрику мира”, которая производила подавляющую долю промышленной продукции во всём мире.

Ключевые слова: промышленный переворот, промышленная революция, история Англии.

Предпосылки переворота.

Одной из главных политических предпосылок для возможности Англии сделать рывок в своём промышленном развитии стала Буржуазная революция 17 в. После неё процесс первоначального накопления капитала стал протекать всё в более бурных темпах. Предприниматели наживали себе огромные капиталы за счёт использования колоний в Африке и Индии, экспроприации крестьян и ремесленников.

Кроме того, в предшествующие промышленному перевороту два столетия происходила аграрная революция, которая изменила структуру сельского хозяйства Англии. Так, в 17 веке в Англии было множество крестьян-собственников, но во второй половине 18 века они почти исчезли. Причиной этому стало отгораживание помещиками земельных угодий, ранее принадлежавших жителям общины. Отобранные владения они превращали в крупные овощеводческие хозяйства, а также использовали для более трудоёмких культур. Тем самым, аграрная революция привела к исчезновению крестьянства в Англии и появлению огромного внутреннего рынка рабочей силы.

Ещё одним стимулом к развитию промышленности стало разграбление Англией своих колоний. Грабя их, она собирала огромные капиталы, которые вкладывала в свою промышленность и ускоряла темп индустриализации. Показателем развития колониальной торговли могут

послужить следующие цифры: в 1697 году Англией было вывезено товаров на 3,5 млн фунтов стерлингов, в 1770 году – 14,2 млн фунтов стерлингов, а к 1815 году – 58,6 млн фунтов стерлингов.[2]

Переворот в хлопчатобумажной промышленности как начальная стадия промышленного переворота.

Главной отраслью мануфактурного производства в Англии была шерстяная промышленность. На неё в начале 18 в. приходилось от четверти до трети всего английского экспорта. Она создавала тысячи рабочих мест и обеспечивала приток денег в страну, служила своеобразным символом национального богатства.

Являясь одной из старейших отраслей, шерстяная промышленность была достаточно консервативна: она имела прочную традицию производства, регламентирующую длину и ширину материи, способы изготовления и окраски, упаковки и т.д. Эта регламентация тормозила развитие этой отрасли. Даже изобретённый в 1733 году самолётный челнок Кэя, значительно упрощавший процесс производства ткани, распространялся очень медленно.

В силу этих обстоятельств, промышленный переворот начался не с шерстяной промышленности, а с молодой – хлопчатобумажной, которая возникла в Англии в первой половине 17 в. Но качество тканей было невысокое, и спрос на них удовлетворялся, главным образом, за счёт экспорта из Индии.

Но оказалось, что хлопчатобумажные ткани доступнее для народа, нежели шерстяные, и даже удобнее. Спрос на них невероятно возрос, что привело к падению сбыта шерстяных тканей. И главным преимуществом данной отрасли стало то, что она не имеет прочных традиций и менее подвержена регламентации. Центром этой отрасли становится Ланкшир (и в особенности город Манчестер), в силу своих благоприятных климатических условий.

На первых этапах хлопчатобумажная промышленность мало отличалась от шерстяной по своей технике. Но рост спроса на продукцию вызвал внедрение в 60х годах 18 в. самолётного челнока Кэя. Он заменял ручную передачу челнока с одной стороны станка к другой, делая труд более автоматизированным. Это повышало производительность труда, позволяло прясть более широкие ткани. Всё это породило стремление изобретать, совершенствовать технику, стремиться производить всё больше и больше. Однако выявилось несоответствие между скоростью ткачества и скоростью прядения нитки. Поэтому возникла срочная необходимость в том, чтобы изобрести машину, которая бы смогла заменить пальцы прядильщицы. Первым механическим станком, выполнявшим такую функцию, стала механическая прялка «дженни», изобретённая Харгривсом, которая приводилась в движение рукой самого прядильщика и могла выпрядать несколько тонких нитей одновременно. Вслед за ней в 1769 году была

изобретена ватерная машина Хейса, приводимая в движение водяным колесом. Однако она имела недостаток: нитка хоть и отличалась прочностью, но была слишком толстая.

В 1785 году Кромптоном была изобретена мюль-машина, которая производила тонкую и прочную пряжу. А изобретённый Картрайтером механический станок смог повысить быстроту ткачества в 40 раз.

Показателем значительного роста фабричного производства тканей является рост его потребления хлопка-сырца. В 1720 году в Великобритании было потреблено около 2х миллионов фунтов хлопка, в 1785 году – 11 млн, в 1800 году – 52 млн фунтов[3]. Так, менее чем за сто лет его потребление благодаря внедрению машинного производства увеличилось более чем в 25 раз. Машины вызывали не только значительный рост производительности труда, но и снижение издержек производства. Об этом свидетельствует то, что цены на пряжу неуклонно падали: 1779 г. – 28 шилл., 1784 г. – 19 шилл., 1799 г. – 7шилл. 2 пенса.

В 80-х года 18 века произошёл переворот и в других отраслях промышленного производства. Так, в 1783 году Томас Белл предложил новый способ печатания рисунка на ситцевых тканях. Рабочий накладывал краску, пользуясь валиками, на которые был нанесён выпуклый рисунок. Этот метод позволил в сто раз удешевить производство цветных тканей.

Под влиянием текстильного производства были сделаны открытия в химии. Так, для придания ткани прочности она подвергалась отбелке. Этот процесс был достаточно длительным и трудоёмким. В 1785 году было открыто отбеливающее свойство хлора, который начали применять сначала в жидком виде, а позднее и в порошковом.

Таким образом, первые изобретения в области хлопчатобумажной промышленности положили начало активному внедрению машин в ряде других отраслей. Технический прогресс в одной отрасли стал стимулом развития другой. [5]

Переворот в чёрной металлургии.

В начале 18 века железоделательная промышленность Англии приходит в упадок. Около 1720 года насчитывалось всего около 60 доменных печей, производивших всего 17 тыс. тонн чугуна в год (для сравнения: сегодня это объём производства одной доменной печи). Домны были разбросаны по 20 разным графствам.

Некогда богатое лесами графство Сэсскс в 16-17 века переживало свой рассвет. Повсеместно стояли доменные печи, которые потребляли огромное количество дров. Большие лесные площади были превращены в пруды, вода из которых падали на молоты и приводила их в движение. Но в начале 18 века как и во всей Англии металлургическое производство здесь начало угасать.

Нехватка лесов значительно тормозила развитие металлургии, поскольку плавка железа осуществлялась исключительно на древесном угле.

Тем временем потребность в железе росла, поэтому пришлось придумывать новый способ его переплавки.

В 1783 году почти одновременно в разных частях страны два человека по именам Питер Онъон из Южного Уэльса и Генри Корт, владелец металлургического предприятия, нашли новый способ выплавки железа – пудлингование. Основой этого метода стало выжигание излишнего углерода из расплавленного металла. Кроме того, Корт предложил для очистки металла от шлаков использовать мощные металлические вальцы, через которые прокатывали полученную глыбу металла.

Новый способ выплавки железа быстро получил распространение, дав импульс производству железа в Англии, стоявшему долгое время на одном месте. В итоге в 1788 году было выплавлено около 60 тыс. тонн железа, а через 8 лет – в 1796 году – 125 тыс. тонн. [4] Ввоз железа из-за границы прекратился, и Англия сама стала экспортировать железо в другие страны.

Производство дешёвого железа ещё более подтолкнуло развитие английской промышленности, т.к. теперь появилась возможность производить больше станков и машин. Так, развитие металлургии и техники обработки металлов сделало возможным появление первой паровой машины.

Изобретение парового двигателя как главная сила развития промышленности.

Применение движущей силы является основным средством приведения любой машины в действие. Однако применение человеческой силы или животной значительно ограничивало масштабы производства. Поэтому изобретение движущей машины стало первостепенной задачей того времени.

До появления паровой машины основным средством приведения механизмов в движение служило водяное колесо. Оно применялось и для размалывания зерна, приведение в действие кузнечных молотов, откачивающих насосов. Его мы можем встретить почти везде, где есть какая либо промышленность.

Однако его применение накладывало ряд ограничений. Предприятия могли устраиваться только на берегу обильных и быстрых рек. Однако в условиях холмистых равнин протекали преимущественно маленькие речки. Другим выходом было создание искусственного падения воды, но для этого её нужно было сначала поднять при помощи насоса.

По сути, первая паровая машина представляла собой подобие насоса. Её идею предложил Томас Севири, офицер английской армии. Его машины имела очень простую конструкцию и утилизировала две силы сразу: атмосферное давление – для высасывания воды, давление пара – для её выталкивания. Пар, притекающий из котла, наполняет резервуар, тогда закрывают соединительный кран, а кожух резервуара обливают холодной водой. Вследствие охлаждения пар сгущается, и атмосферное давление заставляет воду подниматься по всасывающей трубе. А когда резервуар

наполнится водой, в него вновь пускается пар. Он оказывает на жидкую массу сильное давление и вновь гонит её по нагнетательной трубе [1]

Эту машину стали применять в рудниках в Корнваллисе, в медных рудниках Хьюль Фора, в каменноугольных копях Бродватера. Однако она могла поднимать воду только с глубины не более в 100 футов, а усиление давления приводило к взрыву котлов.

В 1705 году Томас Ньюкомен изобрёл более совершенный прототип машины Севери. Отличие его машины состояло в том, что движение поршня, передаваемое механизму, вызывалось не давлением пара, а его разрежением. Т.е. в его машине использовалось не сила пара, а давление атмосферы. Правда КПД машины был очень низок: поршень поднимался и опускался не более 12 раз в минуту, сама же машина потребляла огромное количество горючего.

Но изобретателем паровой машины, в том виде, к котором её знаем мы, было суждено стать Джеймсу Уатту. Он родился в 1736 году в г. Гринок, Шотландия. Его отец, судостроитель и архитектор, дал сыну прекрасное образование, привил интерес к науке, а в особенности к механике. Совершенствуясь в механике, он поступил в университет в Глазго, где занимался производством лабораторных инструментов.

Впервые Уатт познакомился с машиной Ньюкомена в университете, ремонтируя её модель. Во время починки он заметил её существенный недостаток: переменное выпускание и охлаждение пара в один и тот же цилиндр приводило к значительной потере энергии. В результате он пришёл к решению использовать специальный сосуд – конденсатор.

В 1769 году Уатт построил свою первую паровую машину, назвав её «Вельзевул». В первое время его машина использовалась также для откачки воды. А в 1781 году Уатт оформил патент, согласно которому его машина могла применяться в промышленности. Она была способна передавать энергию поршня для придания вращательного движения механизмам. С этого времени она становится универсальным двигателем.

В 1785 году начала работу первая прядильня, в которой все станки приводились в движение машиной Уатта. Позже она получила распространение и в других отраслях: в металлургии – для подачи воздуха при плаве металла, приводила в движение заводские молоты.

Изобретение парового двигателя стало началом к созданию больших крупных предприятий во всех отраслях.

Основные социально-экономические итоги промышленной революции.

Стремительное развитие металлургии и металлообработки, появление парового двигателя и различных машин приводят к тому, что Англия становится крупнейшей мировой промышленной державой. Тот толчок, который дала ей промышленная революция, позволил стать Англии

своеобразной фабрикой мира, способной производить большое разнообразие товаров в огромных количествах.

Кроме того, повысилась производительность труда. Так, в период с 1770 – 1840 гг. она увеличилась в среднем в 27 раз. Это привело к снижению издержек производства и конечной победе машинного труда над ручным.

Развитие металлургии положило начало активному строительству железных дорог. Первая начала функционировать уже в 1826 году. Развитие промышленности и транспорта неуклонно привело к снижению доли сельского населения, т.к. крестьяне начали работать на фабриках. Так, в 1811 году численность сельского и городского населения была примерно равна, а к 1821 году оно упало до 33 процентов, к 1881 году – до 12 процентов.

Однако были и последствия, которые оказали влияние на развитие самого общества, его социальной структуры. Ведь с расширением крупного производства, чётко выделился класс рабочих. В последствии они вступят в схватку за свои права со своими работодателями, что приведёт к созданию трудового законодательства, которого ранее не существовало.

Использованные источники:

1. Манту П. Промышленная революция XVIII столетия в Англии. – М.: Государственное социально-экономическое из-во, 1937. – 439 с.
2. Сомин Н.И. Англия в XVIII веке. Промышленная революция. Борьба Североамериканских колоний Англии за независимость. – М.: МГУ кафедра всеобщей истории, 1952. – 31 с.
3. Мотылев В.Е. Промышленный переворот в Англии и её экономическое развитие до конца XIX века. – М.: Московский финансовый институт, 1957. – 48 с.
4. Ерофеев Н.А. Промышленная революция в Англии. – М.: Учпедгиз. 1963. – 184 с
5. Полянский Ф.Я. Экономическая история зарубежных стран. – М.: из-во Московского университета. 1954 – 502 с.

Привалихина К.К.

студент 3 курса

Биятто Е.В.

студент 3 курса

ФГБОУ ВПО «КузГТУ им. Т.Ф. Горбачева»

Россия, г. Кемерово

ИНФОРМАЦИОННО – КОММУНИКАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ

Началом этого тысячелетия становится анализ огромных возможностей информационно-коммуникационных технологий (интернет-технологий) и использование их в различных областях развития экономики страны и международных экономических отношениях, то есть развитие международного бизнеса. Развитие глобальных интернет-технологий

привело к стремительному росту экономической деятельности, называемой «электронной торговлей (коммерцией)».

Применение современных информационных технологий и систем коммуникации в сети Интернет (с помощью электронного обмена данными по электронной почте, и проведение электронных платежей) способно вывести все аспекты ведения бизнеса на новый уровень. Таким образом электронная коммерция становится инструментом объединения отдельных лиц, предприятий, отраслей, государственных учреждений и государств в единое сообщество, внутри которого взаимодействие партнеров эффективно и беспрепятственно осуществляется средствами информационных и телекоммуникационных технологий.

Электронная коммерция в России начала активно развиваться с 1998 года. Прием электронных заявок на покупку и продажу валюты в 1999 году начала Московская Межбанковская Валютная биржа при помощи открытого мощного интернет шлюза. Благодаря этому электронный бизнес в России пополнился системой интернет-трейдинга. Электронный бизнес сегодня – это множество интернет-магазинов, систем электронных платежей, а также интернет биржи и интернет-аукционы. [1]

Для мировой и российской экономики развитие электронной торговли и увеличение ее объемов сопровождается рядом положительных результатов. Результатами расширения электронной коммерции являются: упрощение процедур торговли, сокращение транзакционных издержек, расширение географии и доступности для участия в бизнесе все большего количества торговых организаций, расширение возможностей для поступления инвестиций, повышение конкуренции. [2]

Для ряда влиятельных экономических и торговых организаций, а также многих развитых и развивающихся государств важным моментом является работа с более широким доступом в международную электронную коммерцию.

Существует три основных технологии, с помощью которых можно построить свой электронный бизнес:

1. возможность поставщику размещать информацию о товарах и услугах в сети интернет и принимать заказы на них электронным путем;
2. возможность покупателю получить доступ к электронным каталогам компаний – поставщиков и заказывать товары или услуги онлайн;
3. система электронных платежей.

Важно отметить, что система электронных платежей уже сама превратилась в отдельный электронный бизнес, так как является неотъемлемой частью коммерции.

Электронный бизнес полностью проходящий в сети интернет, заслуживает отдельного упоминания, так как в таком бизнесе взаимодействие компании – поставщика и покупателя ограничивается сетью интернет. Подобная электронная коммерция позволяет повысить

прибыльность компании и минимизировать ее издержки. К таким видам электронной коммерции относятся магазины, торгующие разнообразными аудио и видеоматериалами, программным обеспечением; интернет биржи; компании, предоставляющие разнообразные услуги в сети интернет; интернет доски объявлений и т.п. Современная электронная коммерция основана на использовании персонального компьютера, мобильного телефона или планшета. В то же время в этой сфере мобильных телефонов и планшетов на сегодняшний день распространено не так широко, как использование компьютеров. Однако, по прогнозам аналитиков, в ближайшее время электронный бизнес может быть переориентирован на использование сотовых телефонов и планшетов. Это связано с тем, что сотовый телефон или планшет являются, мобильными и легко управляемыми устройствами, которые способны обеспечить техническую базу и удобный интерфейс для полноценного внедрения телефонов в электронный бизнес. Вместе с тем, средства сотовой связи уже имеют систему идентификации пользователя, а у любого владельца имеется счет, открытый сотовым оператором, который может быть использован для оплаты услуг или товаров. Вне зависимости от того, насколько продвинется прогресс в будущем, абсолютно ясно, что существующая техническая платформа будет развиваться, и со временем займет значительные позиции в бизнесе.

На сегодняшний день электронная торговля предоставляет поставщикам и клиентам самые широкие возможности:

- Самостоятельная регистрация покупателя на сайте поставщика. Это упрощает обслуживание клиентов, создавая им дополнительные удобства, а поставщикам позволяет осуществлять персональную рекламу ассортимента своих товаров и услуг, а также маркетинговые исследования по продажам.
- Использование прайс – листов и электронных каталогов для оформления заказа. Эта услуга позволяет сэкономить достаточно времени при поиске нужного товара.
- Электронная обработка заказа, включающая проверку наличия товара на складе, расчет возможных сроков поставки. Данная возможность является неотъемлемой функциональной частью системы предприятия.
- Прием оплаты за покупку через интернет. При этом оплата может производиться путем использования банковских карт через защищенные платежные терминалы, с помощью международных или локальных платежных интернет систем, а также интернет-кошельков.
- В некоторых случаях поставка или оказание услуги производится полностью в сети Интернет.
- Связь с продавцом посредством круглосуточных служб технической поддержки, работающих в виде чатов. [3]

Электронная торговля имеет большие перспективы дальнейшего развития. Во-первых осуществлять покупки в интернет-магазинах гораздо выгоднее, чем в традиционных торговых центрах, при этом покупатель экономит денежные средства. Это обеспечивает как стабильный приток покупателей, так и возникновение новых компаний-поставщиков на рынке. Электронный бизнес становится более конкурентным, что в свою очередь положительным образом сказывается на уровне качества оказываемых услуг и предлагаемых товаров.

На сегодняшний день реформирование экономики в России и ее интеграция в мировом хозяйстве требует расширенного использования современных информационных технологий, включающих электронную коммерцию, как в деятельности бизнеса, так и в деятельности правительства. Несмотря на некоторые экономические проблемы, в России уже активно развиваются системы электронной торговли. Однако требуется еще много усилий, прежде всего со стороны государственных органов, чтобы с успехом воспользоваться всеми преимуществами, которые несет электронная коммерция.

Использованные источники:

1. Генина Н. Рынок онлайн-торговли в России
2. <http://xreferat.ru/33/4767-1-servis-elektronnyh-uslug.html>
3. <http://roem.ru/2013/11/27/buyonline85924/>

*Приходько Н.О.
студент 3 курса*

УО «Полесский государственный университет»

Республика Беларусь, г. Пинск

ПРЕОДОЛЕНИЕ ПРОБЛЕМ РЕГИОНАЛЬНОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ КАК УСЛОВИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Аннотация: В статье выделены основные проблемы, которые не способствуют проведению эффективной экономической политики и ограничивают условия выхода регионов на позицию устойчивого развития. Был сделан вывод, что реализация устойчивого развития экономики Республики Беларусь требует учета стартовых условий развития регионов, выявления причин региональной дифференциации, многообразия подходов к решению региональных проблем, усиления взаимосвязей регионов как частей единой государственной экономической системы.

Ключевые слова: дифференциация, региональное развитие, неравенство, инвестиции, структура, технологии, экспорт.

Практика стран с развитой рыночной экономикой свидетельствует, что управление устойчивым развитием экономики должно осуществляться через воздействие государственной политики на социальные, экономические,

экологические параметры и опираться на совокупность основных принципов воспроизводства.

Важность такого подхода обусловлена тем, что в Республике Беларусь по-прежнему сохраняются межрегиональные неравенства. Стала проявляться различная степень адаптации к требованиям рынка и устойчивого развития регионов с разной структурой экономики, обозначилась нехватка государственных инвестиций в региональное развитие, углубилось фактическое неравенство различных регионов в экономических отношениях с центром.

Наличие указанных причин не способствует переходу к устойчивому развитию, которое следует рассматривать как альтернативу сохраняющейся дифференциации регионов. Анализ макроэкономических показателей подтверждает существенные различия регионов по уровню их индустриального развития. Более высокая концентрация промышленного производства в Гомельской (21,6%), Витебской (17,8%), Минской (13,7%) областях и в г. Минске (21,1%), тогда как на западные регионы страны (Брестская и Гродненская области) приходится 17,2% объема промышленного производства РБ [2].

В целом промышленность регионов характеризуется традиционным доминированием обрабатывающих отраслей. Однако анализ показал, что за исследуемый период произошли заметные изменения в территориальной структуре промышленного производства. В Витебской и Гомельской областях значительно увеличилась доля топливной промышленности. Существенно сократилась доля экспортоориентированных отраслей, в том числе машиностроения и металлообработки в г. Минске и Витебской области, легкой промышленности во всех регионах. Такая динамика объясняется проводимой политикой либерализации цен, ростом мировых цен на нефть и удорожанием стоимости продуктов ее переработки.

Остается сложным техническое состояние предприятий. Недостаток оборотных средств сопровождается большой изношенностью основных производственных фондов, которая превысила критический уровень. Невысокая технологичность выпускаемой на таком оборудовании продукции значительно уменьшает количество ее потребителей на внешнем рынке, что имеет своим следствием сокращение инвестиций за счет собственных средств, а в условиях ограниченного притока иностранных инвестиций – замедление темпов промышленного производства в среднесрочной перспективе.

Низкие темпы обновления основных производственных фондов, технологическая отсталость, неконкурентоспособность многих видов промышленной продукции обуславливают наличие убыточных и низкорентабельных предприятий. Наибольший удельный вес убыточных предприятий в Брестской, Гомельской и Витебской областях (соответственно 8,2%; 8,3% и 8,1% от общего числа предприятий).

Остаются существенными различия областей и в производстве сельскохозяйственной продукции, обусловленные не только почвенно-климатическими условиями, но и уровнем развития основных отраслей сельскохозяйственной специализации. В производстве мяса лидируют Минская (24,8%), Гродненская (19,7%) и Брестская области (18,9%), самый низкий удельный вес в Могилевской области (10,9%). В производстве молока наибольший удельный вес имеет Минская, Брестская и Гродненская области (25,4%; 18,6% и 15,3% соответственно), в производстве зерна – Минская (26,1%) и Гродненская (17,4%) области [2].

Анализ статистических данных показывает, что регионы Республики Беларусь также имеют существенные различия в развитии малого предпринимательства. Институциональное преимущество по количеству малых предприятий имеет только г. Минск – 44,1%, самый низкий удельный вес малых предприятий в Гродненской области – 7,6%. Большая их часть приходится на сферу торговли и общественного питания.

Для высоких темпов социально-экономического развития Республики Беларусь необходимо задействовать региональные факторы эффективности инновационного развития. Наибольшее количество инновационно-активных предприятий сосредоточено в г. Минске (21,3% от общего числа инновационно-активных субъектов хозяйствования), наименьшее количество – в Гродненской области (только 9,5%).

Возможности социально-экономического развития регионов зависят от их финансового потенциала, который определяется финансовым положением хозяйствующих субъектов. В лучшем финансовом положении находятся хозяйственные комплексы Гомельской, Минской областей и г. Минска, на долю которых приходится 68% получаемой в стране прибыли. Брестская и Гродненская области, менее развитые в индустриальном отношении, имеют более низкий удельный вес в общей сумме прибыли. На долю Могилевской области приходится только 6,9% от общей прибыли.

Анализ научной литературы свидетельствует, что проблемы ослабления региональной дифференциации могут решаться разными путями [1, с. 72]. Первый – минимизация роста отставания менее развитых регионов от сильных. При этом дифференциация будет увеличиваться, но более низкими темпами. Второй – сохранение сложившихся различий между регионами с помощью мер государственной поддержки, которые будут дополнять и стимулировать рыночную активность в наиболее слабых регионах. Третий – создание с помощью селективных мер в слабых регионах возможностей более быстрого развития, чем изначально удавалось сильным регионам. Речь идет о более быстрых темпах роста тех индикаторов, по которым было зафиксировано отставание от сильных регионов. Это направление позволит коренным образом решить проблему снижения региональной дифференциации, создать предпосылки перехода экономики к устойчивому развитию.

Использованные источники:

1. Суспицын, С. Проблемы методического обеспечения конкретных направлений государственной региональной политики / С. Суспицын // Российский экономический журнал. – 2012. - № 11. – С. 72.
2. Беларусь в цифрах. Статистический справочник, 2013 / Министерство анализа и статистики Республики Беларусь. – Минск, 2013.
3. Шелепова, Н.П. Экономическая политика государства должна учитывать интересы регионов / Н.П. Шелепова // Национальная экономическая газета. – 2013. - №21. – С. 1-3.

Прокопчик А.Н.

студент, 3 курс

Шутько Л.Г., к.э.н.

научный руководитель, доцент

КузГТУ

Экономика организаций и предприятий

Россия, г. Кемерово

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

Современный период развития цивилизованного общества характеризует процесс информатизации.

Информатизация общества - это глобальный социальный процесс, особенность которого состоит в том, что доминирующим видом деятельности в сфере общественного производства является сбор, накопление, продуцирование, обработка, хранение, передача и использование информации, осуществляемые на основе современных средств микропроцессорной и вычислительной техники, а также на базе разнообразных средств информационного обмена. Информатизация общества обеспечивает активное использование постоянно расширяющегося интеллектуального потенциала общества. Происходит интеграция информационных технологий в научные и производственные виды деятельности. Достигается высокий уровень информационного обслуживания, доступность любого члена общества к источникам достоверной информации, её визуализация и существенность используемых данных.

Применение открытых информационных систем, рассчитанных на использование всего массива информации, доступной в данный момент обществу в определенной его сфере, позволяет усовершенствовать механизмы управления общественным устройством, способствует гуманизации и демократизации общества, повышает уровень благосостояния его членов. [1] Процессы, происходящие в связи с информатизацией общества, способствуют не только ускорению научно-технического прогресса, интеллектуализации всех видов человеческой деятельности, но и

созданию качественно новой информационной среды социума, обеспечивающей развитие творческого потенциала индивида.

Новые информационные технологии значительно расширяют возможности использования информационных ресурсов в различных отраслях промышленности, а также в образовании.

Разрабатываются и оптимально используются новые технологии, ориентированные на реализацию психолого-педагогических целей обучения, воспитания.

Экономическая система совершенствуется в организационных структурах менеджмента, кадровом потенциале, документации, фиксации и передаче информации.

Информатизация общества является одной из закономерностей современного социального прогресса. Этот термин все настойчивее вытесняет широко используемый до недавнего времени термин «компьютеризация общества». При внешней схожести этих понятий они имеют существенное различие.

При компьютеризации общества основное внимание уделяется развитию и внедрению технической базы компьютеров, обеспечивающих оперативное получение результатов переработки информации и ее накопление.

При информатизации общества основное внимание уделяется комплексу мер, направленных на обеспечение полного использования достоверного, исчерпывающего и своевременного знания во всех видах человеческой деятельности.

Информатизация на базе внедрения компьютерных и телекоммуникационных технологий является реакцией общества на потребность в существенном увеличении производительности труда в информационном секторе общественного производства, где сосредоточено более половины трудоспособного населения. [2]

Интернет предоставляет беспрецедентный способ получения информации. Каждый, имеющий доступ к WWW, может получить всю имеющуюся на нем информацию, а также мощные средства ее поиска. Возможности для образования, бизнеса и роста взаимопонимания между людьми становятся просто ошеломляющими. Более того, технология Web позволяет распространять информацию повсюду. Простота этого способа не имеет аналогов в истории.

Благодаря информатизации общества активно расширяется его интеллектуальный потенциал. Интеграция информационных технологий в научные и производственные виды деятельности способствуют информационному обслуживанию. Оно подразумевает визуализацию информации и её неограниченный доступ. При этом информация является достоверной. Совершенствуются механизмы управления общественным устройством. Ускоряется научно-технический прогресс, происходит

интеллектуализация всех видов человеческой деятельности, создаётся качественно новая информационная среды социума, обеспечивающая развитие творческого потенциала индивида. Происходит информатизация образования. Разрабатываются и оптимально используются новые технологии, ориентированные на реализацию психолого-педагогических целей обучения, воспитания. Экономическая система совершенствуется в организационных структурах менеджмента, кадровом потенциале, документации, фиксировании и передаче информации.

Использованные источники:

1. Информационные технологии управления: Учебн. пособие для вузов/ Под ред. проф. Г.А.Титоренко. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2003.
2. Ядов Г.Б. Информация и общество// Вокруг света. - 2004. - № 2.

*Проничева А.Ю.
студент 3 курса*

*Юго-Западный государственный университет
Россия, г. Курск*

ВЛИЯНИЕ КОНКУРЕНЦИИ НА СТРУКТУРУ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: В статье проведено сравнение моделей статической и динамической конкуренции, приведен анализ эволюции взглядов на динамическую конкуренцию описан системный подхода к анализу отраслевых рынков.

Ключевые слова: конкуренция, монополия, рыночная структура, рынок.

Проблемы конкуренции, монополии, функционирования отраслевых рынков как самостоятельные области научного исследования всегда представляли интерес для экономистов не только с теоретической точки зрения, но и с позиции их практической значимости. Однако комплексные исследования конкурентных отношений на различных типах отраслевых рынков с использованием различных экономических моделей до сих пор являются достаточно редкими.

Многообразие форм конкуренции на отраслевых рынках определяет различный характер отношений, складывающихся между их субъектами. Наблюдаются как острые проявления конкурентной борьбы, так и тенденция к конкурентному взаимодействию, что порождает неоднозначность социально-экономических последствий и результативности конкуренции. Все это повышает важность научного анализа поставленной проблемы.

В современной экономической литературе структурная концепция конкуренции рассматривается как основа модели статической конкуренции. Статическая конкуренция характеризуется комплексом экономических факторов, определяющих условия конкуренции. При этом основные параметры рыночной структуры определяют степень свободы конкурентного поведения фирм в принятии решений. Конечная цель

статической конкуренции - установление рыночного равновесия. Типами статической конкуренции являются совершенная и несовершенная конкуренция.

Эволюция взглядов на динамическую конкуренцию предполагает анализ движения экономической мысли от зарождения поведенческой теории А. Смита и ее развития до возникновения предпринимательской теории конкуренции Й. Шумпетера, функциональной теории конкуренции Ф. фон Хайека, И. Кирцнера.

В основе динамической конкуренции лежат предпринимательские нововведения, которые ведут к концентрации отраслевого рынка и росту рыночной власти фирм. Концентрация ускоряется за счет высоких темпов НТП, сложности имитации нововведений, интенсивности проникновения новичков на отраслевой рынок [1].

В теории динамической конкуренции учитывается неполнота рыночной информации, что не гарантирует получения лучшего результата. В этой теории рассматривается постоянная эволюция фирм, которая ведет к эволюции рыночных структур.

Сравнение моделей статической и динамической конкуренции позволяет сделать следующие выводы.

1. Статическая конкуренция определяется типом рыночной структуры, которая рассматривается как экзогенный фактор конкуренции. Динамическая конкуренция - фактор формирования рыночной структуры, которая представляет собой эндогенный фактор конкуренции.

2. В статической модели конкуренции анализируется однонаправленная связь - прямое влияние структуры рынка на изменение конкуренции. В динамической модели конкуренции выявляется также обратная взаимосвязь: конкуренция влияет на структуру рынка.

3. В статической модели фирма рассматривается как пассивный субъект, приспособляющийся к рынку, внешней среде. В динамической модели фирма активно влияет на все параметры рыночной структуры.

4. В статической модели конкуренция является фактором установления рыночного равновесия, обеспечения эффективного использования ресурсов. Предполагается невмешательство в механизм рынка. В динамической модели конкуренция выступает фактором нарушения рыночного равновесия, стимулирования НТП. Предусматривается проведение активной промышленной политики [3].

Системный подход к анализу конкуренции на уровне отраслевого рынка предполагает использование методологических подходов статической и динамической концепций конкуренции, что реализуется в диссертационной работе путем использования экономических моделей анализа конкурентной среды на различных типах отраслевых рынков.

Для определения характера конкуренции на отраслевом рынке необходимо выявить особенности отраслевого рынка и его границы, в рамках которых осуществляется конкурентное взаимодействие фирм [2].

В теории конкуренции понятие "рынок" используется, как правило, в контексте термина "релевантный рынок" и, обладая прикладным значением, используется для обозначения границ, до которых простираются возможные экономические эффекты антиконкурентной деятельности или возможные антиконкурентные эффекты сделок, приводящих к экономической концентрации. Определение релевантного рынка - это первый объективно необходимый этап в действиях антимонопольных органов в процессе анализа поведения любых предприятий в целях выявления границ их экономической деятельности - временных, продуктовых и географических.

Цель определения рынка состоит в том, чтобы помочь оценить рыночную власть фирмы (или группы фирм). Это значит, что определение рынка должно быть сделано в терминах ограничений исследуемой фирмы (или группы фирм). Даже если нет единственного полностью удовлетворительного ответа на вопрос относительно определения рынка, процесс анализа взаимозаменяемости спроса и предложения и процесс оценки относительной силы различных ограничений необходимы для собственно анализа рыночной власти.

Институт конкуренции представляет собой особый механизм, включающий в себя рыночные и внерыночные элементы, с помощью которых регулируются хозяйственное поведение и социальное взаимодействие участников конкурентного процесса. Институт конкуренции - это созданные людьми ограничительные рамки, регулирующие конкурентное поведение хозяйствующих субъектов. Данный институт действует как принудительная сила путем применения конкурентных правил, законов по защите конкуренции, а также путем использования неформальных ограничений, таких как конкурентные нормы поведения, добровольно принятые кодексы конкурентного поведения и т.п [4].

В основе системного подхода к анализу отраслевых рынков лежит парадигма "структура - поведение - результат" ("Structure - Conduct - Performance"). Данная первоначальная схема парадигмы в дальнейшем была дополнена двумя новыми блоками, в одном из которых формулировались базовые условия для анализа отраслевого рынка, а в другом отмечались инструменты государственной политики, направленные на регулирование отраслевых рынков.

Системный подход дает возможность оценивать параметры функционирования отраслевого рынка после анализа его структуры, базовых условий, поведения фирм и государственной политики. Накопленный опыт позволяет сделать вывод об эффективности данного подхода для структуризации объекта анализа, выявления особенностей и проблем

функционирования отраслей и рынков, а также для оценки эффективности и перспектив их развития.

Использованные источники:

1. Алексанян, А.А. Особенности российского рынка слияния и поглощения, современные тенденции Текст. / А.А. Алексанян // Экон. науки. 2009. - № 6. - С. 373-376.
2. Груничев, А.С. Некоторые теоретические вопросы конкуренции в условиях глобализации Текст. / А.С. Груничев // Экон. науки. 2009. - № 6. С. 362-364.
3. Кукаева, Л.И. Особенности ценовой и неценовой конкуренции на товарных рынках России Текст. / Л.И. Кукаева, А.Ю. Нелепов // Экон. науки. 2009. - № 7. - С. 115-118.
4. Самсонов, Р. Институциональный монополизм: сущность и особенности регулирования Текст. / Р. Самсонов // Вопросы экономики. 2007. - № 1. - С. 140-143.

Проничева А.Ю.

студент 3 курса

Юго-Западный государственный университет

Россия, г. Курск

РЕГИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: В статье представлено территориальное деление Российской Федерации на экономические районы, федеральные округа. Также представлены недостатки системы районирования территории и пути выхода из них.

Ключевые слова: районирование, округа, территориальное деление.

На сегодняшний день на территории России выделяют 11 крупных экономических районов:

1. Северный.
2. Северо-западный.
3. Центральный.
4. Волго-вятский.
5. Центрально-черноземный.
6. Северокавказский.
7. Уральский.
8. Западносибирский.
9. Восточносибирский.
10. Дальневосточный.
11. Калининградский.

Экономический район обладает специализацией в территориальном разделении труда, имеет присущую только ему структуру экономики, возникшую естественным путем на основе имеющихся на его территории природных ресурсов.

В целях обеспечения координации деятельности региональных властей и повышения эффективности управления экономическими районами, на территории Российской Федерации создано 8 федеральных округов:

1. Центральный федеральный округ
2. Северо – Западный федеральный округ
3. Южный федеральный округ
4. Северо – Кавказский федеральный округ
5. Приволжский федеральный округ
6. Уральский федеральный округ
7. Сибирский федеральный округ
8. Дальневосточный федеральный округ

Следующий уровень деления – в экономических районах выделяются субъекты Российской Федерации, которых насчитывается согласно последних изменений в Конституции Российской Федерации 83 (из них 46 областей, 21 республика, 9 краев, 2 города федерального значения, 1 автономная область и 4 автономных округа).

В составе регионов как субъектов Российской Федерации на микроуровне выделяются административно-территориальные образования, которые представляют собой относительно самостоятельные производственно-территориальные объединения с собственной системой управления и собственными закономерностями экономики. К ним относятся районы, города, поселки городского типа и сельские администрации.

Существующая на сегодняшний день сетка экономических районов подвергается серьезной критике и требует корректировки в соответствии с практикой районирования и общегосударственными задачами [1,2].

Среди недостатков системы районирования территории можно выделить следующие:

1. Разномасштабность отдельных районов, которые сильно различаются по своему экономическому потенциалу;
2. Недостаточно полное и последовательное отражение принципа территориальной специализации;
3. Чрезмерная дифференциация районов по наличию экономического потенциала;
4. Чрезмерная дифференциация принципа территориальной специализации: резко различаются по своей специализации области, края и республики, объединенные в Волго - вятский, Западносибирский и Дальневосточный районы.

В соответствии с международными стандартами (классификация ООН) Россия относится к мононациональным государствам, но административно-территориальное деление было произведено по смешанному национально-территориальному признаку, что привело к существенному нарушению, во-первых, научных критериев экономического

районирования, а во-вторых, к фактически разному административно-политическому статусу административно-территориальных единиц.

Существует несколько точек зрения относительно выхода из сложившейся ситуации, среди которых можно назвать следующие:

1. Проведение нового административно - территориального деления исключительно по экономическому признаку;

2. Проведение административно – территориального деления исключительно по территориальному признаку;

3. Постепенное доведение политического статуса краев и областей до уровня республик. При этом предлагается постепенно укрупнять территории субъектов федерации исключительно по экономическому признаку [3].

Главной целью регионального управления является повышение степени удовлетворения социально-экономических потребностей населения, проживающего на территории конкретного региона, на основе их комплексного развития. Обоснованный с точки зрения способности региональной власти осуществлять свои функции уровень хозяйственно-экономической самостоятельности региона влияет на эффективность регионального управления. По мере приобретения регионами реальной самостоятельности (обособления хозяйственных и финансовых структур, децентрализации управления) формируется новая, собственно региональная сфера интересов и ответственности.

Значительная часть финансовых потоков проходит через региональный и местные бюджеты и внебюджетные фонды. Так, доходы бюджета субъекта федерации складываются из налогов (собственных и регулирующих), получаемых от организаций, используемых природных ресурсов и населения, а также из поступлений от федерального бюджета (субвенций, трансфертов и т.п.). Источниками формирования внебюджетных фондов являются заемные средства, социальные сборы (страховые и т.п.), добровольные взносы, поступления из федеральных внебюджетных фондов и др. Доходы регионального и местных бюджетов и внебюджетных фондов направляются на финансирование социальной сферы (образования, здравоохранения, социального обеспечения, жилищно-коммунального хозяйства), финансовую поддержку производства (главным образом предприятий, находящихся полностью или частично в региональной и муниципальной собственности), инвестиции в региональное хозяйство, охрану окружающей среды.

Сущность и сила связей между элементами регионального механизма и внешней экономической средой (федеральными регулирующими системами, экономиками других регионов и мировыми рынками) отражены в таблице ниже. Она также демонстрирует силу внутренних и прямых межрегиональных и международных связей.

Таким образом, социально-экономическое развитие регионов определяется множеством параметров, ключевые из которых должны лечь в

основу информационной базы системы государственного регулирования регионального развития.

Использованные источники:

1. Жолков А.С., Котилко В.В. Региональная политика и реформы в России. - М.: Полистар, 2008. – 153 с.
2. Йистанов В.В. Федеральные округа России: важный шаг в укреплении государства. А- М.: Экономика, 2000.
3. Берталанти Л. Фон. История и статус общей теории систем // Системные исследования: Ежегодник, 2009. – М.: Наука, 2009. – 231 с.

*Пугаченко В.О.
студент 5 курса
СамГУ факультет ЭиУ
специальность ГМУ
Россия, г. Самара*

ВОВЛЕЧЕНИЕ МОЛОДЕЖИ В ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ

XXI век продолжает вносить свои коррективы в воспитание детей и подростков, в становление и развитие современной молодежи. Разнообразие доступных СМИ, расширенные возможности реализации и поиска себя, развитие новых технологий и инноваций существуют наряду с кризисом политической системы, экономической и социальной нестабильностью, мировой террористической угрозой. Современная российская молодежь все больше стремится найти способы защиты своих прав и интересов, создавая различные институты и организации от органов школьного и студенческого самоуправления до молодежных парламентов, молодежных правительств и различных общественных организаций. Кроме того, возрастает процент участия молодежи в политических организациях (как провластных, так и оппозиционных). Молодые люди все более открыто заявляют о своем желании строить новую страну, новую экономику, новую политику. В контексте модернизации страны, о которой так много и часто сегодня говорят, актуальным становится понятие ювентизации.

Ювентизация — термин для обозначения таких социальных изменений и нововведений, которые являются результатом активной деятельности молодежи. Понятие ювентизации было введено в середине 1970-х гг. Болгарской школой социологии молодежи. Впервые этот термин появился в работе Косты Господинова по методологии исследования эффектов типа воспитания, содержащей обобщения исследований Болгарской школы социологии молодежи, сформировавшейся вокруг НИИ молодежи при ЦК Димитровского комсомола в Софии, по проблеме установления требований общества к молодежи [10, с. 255].

Сегодня ожидания общества по отношению к молодежи и молодежи по отношению к обществу одинаково велики. Довольно низкий уровень политической социализации, гражданской культуры и патриотизма вызывает

тревогу у старших поколений. Молодежь же, в свою очередь, ждет поддержки государства и общественности, нуждаясь в развитии дополнительных организаций и институтов по воспитанию политической грамотности, повышению политического и социального участия.

По мнению И. М. Ильинского, настало время говорить о принципиально новом открытии молодежи, главным в котором является установление точки зрения на молодежь, как минимум, как на возраст, не сводящийся к возрастным особенностям и отклонениям от нормы (незрелость, неразумность и т.п.), а напротив, как на наиболее ценный для нынешнего общества период жизни человека, в котором он более чем когда-либо открыт новому, не заиклен на старом, активно стремится к самоутверждению и самореализации.

Молодежь - это жизненная сила общества, сгусток энергии, нерастраченных интеллектуальных и физических сил, требующих выхода. В молодости человек наиболее способен к творческой деятельности, к формулировке эвристических подходов, максимально работоспособен [4, с. 122].

С приходом к власти Владимира Путина внимания молодежному участию в политике стало уделяться больше, но отношение правящих кругов к молодежи напоминает, скорее, политическое манипулирование, чем сотрудничество. Четкого и содержательного структурирования молодежной политики так и не случилось. Новые законы и подзаконные акты применяются и отменяются, то же происходит и с различными молодежными структурами и организациями, которые то учреждаются, то ликвидируются. Нельзя не коснуться здесь и вопросов критически низкого финансирования молодежных общественных организаций и молодежных социально-политических проектов, когда денежные средства выделяются очень выборочно и неравномерно. А если говорить конкретно о политических организациях, то в них финансовая поддержка зачастую распределяется по уровню лояльности власти.

Для более четкого понимания уровня и доли участия российского государства в жизни молодежи и наоборот, предлагаем рассмотреть опыт азиатских и европейских соседей, на примере таких стран, как Япония и Китай.

Япония – развитая страна с высоким уровнем и продолжительностью жизни. На сегодняшний день государство является членом Большой восьмерки, АТЭС и Совета безопасности ООН. По государственно-политическому устройству Япония – конституционная парламентская монархия, с 1989 г. управляет государством император Акихито. Две основные партии Японии: социал-либеральная демократическая партия, получившая в 2009 году большинство мест в парламенте, и консервативная либерально-демократическая партия, правившая до этого в течение 54 лет.

Японская молодежь достаточно инфантильна. Многие, особенно женщины, остаются таковыми до самой старости. Основная сила этого народа в том, что они смогли построить общество коммунизма, которое устраивает, прежде всего, их самих. Японцы работают сами на себя и работают достаточно эффективно. Еще один не менее значимый фактор – это сильная национальная идея, существование идеологии. Четкое деление общества на лидеров и исполнителей, наличие жесткой дисциплины, беспрекословное подчинение обеспечили Японии высокую экономическую эффективность.

В структуре правительства за реализацию молодежной политики отвечает Министерство образования, культуры, спорта, науки и технологий.

Японское правительство в декабре 2003 года разработало Национальную политику развития молодежи, основными положениями которой являются образование, здоровье, труд и благосостояние японской молодежи. Кроме того, политика молодежного развития основывается на положениях конвенции ООН по защите прав детей. В 2001 г. Кабинет министров создал Комитет содействия развитию молодежи, в этом же году была принята Белая Книга о молодежи, которая публикуется ежегодно и освещает основные результаты развития молодежной политики в стране.

Деятельность молодежных организаций в Стране восходящего солнца строго регламентирована. Особый интерес для России как для страны с формирующимся институтом парламентаризма молодежи может представлять Японская молодежная палата. Огромное влияние на формирование Японской молодежной палаты оказали США. Это объясняется тем, что в послевоенные годы США взяли под свой контроль бразды правления Японией. Сегодня Молодежная палата Японии – это некоммерческая организация, объединяющая людей в возрасте от 20 до 40 лет, организационная структура и программа, которые в настоящий момент распространены по всему миру. Фактически, это глобальное движение, управление которым осуществляется и поддерживается Международной молодежной палатой со штаб-квартирой в Честерфильде, штат Миссури, США.

Молодежная палата Японии начала свою деятельность в 1949 году как Молодежная торгово-промышленная палата Токио с целью быстрого восстановления послевоенной экономики Японии. В настоящий момент палата насчитывает около 150 000 постоянных и почетных членов и пронизывает все без исключения регионы. В основе действия палаты лежат принципы о том, что цель и смысл человеческой жизни являются высшим предназначением; в братстве человечества заложен смысл суверенности наций; управление государством должно осуществляться посредством законов, а не посредством людей; наиболее земной ценностью является человеческая личность, а служение человечеству является лучшей работой в жизни.

Ключевой программой для Японской молодежной палаты является развитие духа социального предпринимательства. Кроме того, декларируется ответственность Японской молодежной палаты за детей, а именно за «включение» детей в общество в текущий момент и их подготовку к будущему. Вторым направлением деятельности является активное сотрудничество с локальными сообществами граждан и органов управления, с целью «оживления» или стимулирования деятельности сообществ.

Третьим направлением работы является ежегодное внесение предложений органам государственного управления регионального и национального уровней с позиции молодых профессионалов по вопросам региональной и национальной экономики, образования, социального благосостояния. Правительства разного уровня учитывают эти предложения как элемент корректировки политики.

Четвертым направлением деятельности являются программы теоретических и практических лидерских тренингов, позволяющих выработать навыки управления и социального развития, организация волонтерских акций.

Исходя из вышесказанного, можно сделать однозначный вывод о том, что в основе философии и деятельности одной из самых влиятельных организаций для молодежной Японии – Японской молодежной палаты – лежит активное влияние на позитивный политический климат в обществе как в самой стране, так и за ее пределами [14, с. 16].

Таким образом, молодежь Японии активно участвует в социально-политической жизни страны, заручившись при этом помощью и поддержкой государства.

Интерес для нас также представляет молодежь еще одной азиатской страны – Китая. Правящей партией страны является Коммунистическая партия Китая (КПК), основанная в июле 1921 года. Председателем КНР с 2003 года является Ху Дзиньтао, Генеральным секретарем КПК с ноября 2012 года является Си Цзиньпин, который, как ожидается, в 2013 году сменит на своем посту Ху Дзиньтао. Отметим, что в стране действуют еще 8 политических партий, но их влияние на деятельность КПК минимально. Еще 20 лет назад молодые китайцы предпочитали работать в частном секторе, но сегодня многие стремятся на госслужбу и проявляют повышенный интерес к политике. В большинстве своем китайская молодежь стремится вступить в Коммунистическую партию, т.к. члены партии пользуются наибольшим уважением в обществе.

Кроме того, говоря о молодежи Китая, можно также отметить сходство с соседями – японцами – в плане инфантильности и детскости. Молодые китайцы ведут себя так, как будто не хотят взрослеть (в отличие от европейцев). Об этом говорят их внешность, манера общения, стиль поведения и стиль одежды.

Сегодня особенно интересным становится социальный феномен кидалтов (от англ. *kid* – ребенок, *adult* – взрослый). Этот термин обозначает людей, уже вышедших по возрасту за пределы обыденных представлений о молодом человеке (старше 35 лет), которые «с детским восторгом принимают все новое, яркое, экстравагантное и бесполезное и готовы потратить на это любые деньги» [15, с. 88].

В. А. Луков отмечает, что можно считать кидалтов очередной субкультурой и изучать их в среде культурной антропологии [9, с. 23].

Стоит также заметить, что, несмотря на присущую азиатской молодежи «детскость», она стремится к независимости, равенству полов, к жизни с элементами роскоши. Интересным является факт, что многие китайцы предпочитают местным подделкам дорогие брендовые оригиналы из-за рубежа. Безусловно, родители остаются главными советчиками в выборе профессии и спутника жизни, но молодежь уже давно заявила свое право на самостоятельность.

С 1999 г. Китай стал страной с массовым высшим образованием, что дало не только возможность создания значительных резервов высококвалифицированных людских ресурсов, но и увеличивающееся количество безработных выпускников, которые потенциально могут дестабилизировать общество. Неудивительно, что уже звучат опасения кризиса в китайском обществе, в том числе из-за возможных волнений нетрудоустроенной образованной молодежи. Массовое высшее образование в Китае – это возможность включить больше молодежи в рамки существующего режима с помощью образовательной системы [16].

Главной молодежной организацией Китая является Союз коммунистической молодёжи. Создавался КСМК как политическая организация молодёжи при Коммунистической партии Китая. Союз был основан в мае 1922 года как Социалистический союз молодёжи Китая. В 1949 г. переименован в Новодемократический союз молодёжи Китая. В 1957 г. Союз получил современное название — Коммунистический союз молодежи Китая. В период культурной революции комсомол был оттеснен на второй план новой массовой организацией молодежи — хунвэйбинами, а лидер союза Ху Яобан был снят со всех постов. В 1970-е годы, после роспуска организации хунвэйбинов, деятельность КСМК возобновилась, и его ведущая роль была восстановлена. В организацию входят юноши и девушки в возрасте от 14 до 28 лет, признающие Устав КСМК, выполняющие решения руководящих органов комсомола, активно работающие в одной из организаций КСМК и регулярно выплачивающие членские взносы. КСМК считается «школой, где широкие массы юношей и девушек изучают коммунизм на практике; это помощник партии и ее резерв». В настоящее время КСМК насчитывает около 69 млн членов [7].

Таким образом, государственная молодежная политика КНР осуществляется в полном соответствии с решениями Коммунистической

партии Китая, которая уделяет достаточно большое внимание жизни китайской молодежи, понимая, что именно молодежь несет в себе мощный потенциал развития страны. Главным принципом молодежной политики Китая является трудовая этика, в основании которой лежит вовлеченность молодежи в экономико-трудовую деятельность.

Использованные источники:

1. Вишневский Ю. Р., Трынов Д. В., Шапко В. Т. Гражданская культура студентов: тенденции и проблемы формирования // Социология молодежи. 2009. № 4. С. 108-117.
2. Ильинский И. М. Молодежь и молодежная политика. Философия. История. Теория. М.: Голос, 2001. 696 с.
3. Казарина-Волшебная Е. К., Комиссарова И. Г., Турченко В. Н. Парадоксы трансформации ценностных ориентаций российской молодежи // Социология молодежи. 2012. № 6. С. 121-126.
4. Канунников К. С. Концепции европейской государственной молодежной политики: тенденции и основные направления // Молодой ученый. 2011. Т. 2. № 12. С. 19-22.
5. Луков В. А. Концептуализация молодежи в XXI веке: новые идеи и подходы // Социс. 2012. № 2. С. 21-30.
6. Луков В. А. Ювентизация // Энциклопедия гуманитарных наук. 2009. № 1. С. 255-256.
7. Молодежная политика: европейский опыт: доклад Института Европы РАН № 163. М.: ИЕ РАН «Огни ТД», 2005.
8. Плеухова Е. А., Афанасьева О. В., Валеева А. М., Мардер Л. И., Гордеева Е. А., Фернандес А. Молодежные организации. Испания. Казань: ЗАО «Новое знание», 2008. Вып. III. 68 с.
9. Садыкова Д. А. Молодежные организации. Япония. Казань: ЗАО «Новое знание», 2006. Вып. 1. 76 с.
10. Волков К. Последствия землетрясения Япония ощущает до сих пор [Электронный ресурс]. URL: <http://izvestia.ru/news/518104>.
11. Германия и ЕС [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rb-de.ru/germany/civilsociety/youthp>.
12. Коммунистический союз молодежи Китая [Электронный ресурс]. URL: <http://ir.spb.ru/krasnoedvizhenie/kommunisticheskie-partii/kommunisticheskii-souz-molodezhi-kitaya.html> (дата обращения: 23.11.12).
13. Леткова О. Прощай, народное образование [Электронный ресурс]. URL: http://ruskline.ru/news_rl/2012/10/19/prowaj_narodnoe_obrazovanie (дата обращения: 23.10.2012).
14. Реестр молодежных и детских общественных объединений, негосударственных организаций, оказывающих поддержку молодежи, пользующихся государственной поддержкой Санкт-Петербурга в 2011 году [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gov.spb.ru/gov/admin/otrasl/kpmp/programmi/molodegnieoo>.

*Путятинская Ю.В.
старший преподаватель
Зиангирова А.Р.
студент 4го курса
ФГБОУ ВПО БашГАУ
Россия, г. Уфа*

ПОКАЗАТЕЛИ ЛИКВИДНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОЕНИЯ

Управление ликвидностью формирует эффективную деятельность организации и обеспечивает его платежеспособность. Что достигается за счет грамотного планирования поступлений и использования ликвидных ресурсов таким образом, чтобы осуществлять выплаты в объеме и в сроки, предусмотренные контрактом.

В экономической науке ликвидность рассматривают с двух позиций, ликвидность баланса и ликвидность организации.

Ликвидность баланса — это степень покрытия обязательств предприятия такими активами, срок превращения которых в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств [3]. При этом под ликвидностью организации понимают возможность предприятия обеспечивать платежные обязательства за счет как собственных, так и привлеченных средств.

Управление ликвидностью основывается на оценке структуры баланса организации; группировке активов и пассивов, и оценке соотношения указанных групп; расчете и анализе показателей ликвидности.

Объектом анализа в рамках данного исследования является баланс ОАО «Туймазинский завод автобетоновозов».

Проанализируем структуру и динамику статей баланса ОАО «Туймазинский завод автобетоновозов».

Таблица 1 Горизонтальный и вертикальный анализ баланса ОАО «Туймазинский завод автобетоновозов»

Показатели	2011 г.		2012 г.		2013 г.		Отклонение	
	тыс.руб	%	тыс.руб	%	тыс.руб	%	тыс.руб	%
	.		.		.		.	
АКТИВ								
Основные средства	78827	0,02	80153	0,02	78538	0,01	-289	-0,01
Прочие внеоборотные активы	2116	0,5	2691	0,6	3110	0,6	994	0,1
Итого внеоборотные активы	155730	35,5	139046	30,7	113223	21,6	-42507	-13,9
Запасы	216301	49,3	244154	53,8	312615	59,9	96314	10,6
Дебиторская задолженность	60797	13,8	64125	14,1	92797	17,6	32000	3,8
Денежные средства	4499	1	1018	0,3	371	0,1	-4128	-0,9
Итого оборотные	283216	64,5	314486	69,3	410434	78,4	127218	13,9

активы								
БАЛАНС	438946	100	453532	100	523657	100	84711	-
ПАССИВ								
Уставный капитал	82200	18,7	82200	18,1	82200	15,7	0	-3
Резервный капитал	4110	0,9	4110	0,9	4110	0,8	0	-0,1
Нераспределенная прибыль	28272	6,5	83877	18,5	167421	31,9	139149	25,4
Итого капитал и резервы	141940	32,3	197003	43,4	280346	53,5	138406	21,2
Заемные средства	4506	1	0	0	0	0	-4506	-1
Итого долгосрочные обязательства	22220	5,1	2200	0,5	827	0,2	-21393	-4,9
Заемные средства	88633	20,2	66427	14,6	89480	17,1	847	-3,1
Кредиторская задолженность	174454	39,7	182370	40,2	130401	24,9	-44053	-14,8
Итого краткосрочные обязательства	274786	62,2	254329	56,1	242484	46,3	-32302	-15,9
БАЛАНС	438946	100	453532	100	523657	100	84711	-

Из таблицы 1 видно, что оборотные активы в динамике увеличиваются, а краткосрочные обязательства снижаются, это является положительным фактором для организации.

Денежные средства в динамике снижаются, а дебиторская задолженность повышается, для организации это является отрицательным фактором.

Группировка активов и пассивов проведена в таблице 2.

Таблица 2 Анализ соотношения активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения

Активы по степени ликвидности	На конец отчетного периода, тыс. руб.	Прирост за анализ. период, %	Норм. соотношение	Пассивы по сроку погашения	На конец отчетного периода, тыс. руб.	Прирост за анализ. период, %	Излишек/недостаток платеж. средств тыс. руб., (гр.2 - гр.6)
1	2	3	4	5	6	7	8
A1. Высоколиквидные активы (ден. ср-ва + краткосрочные фин. вложения)	371	-91,8	≥	П1. Наиболее срочные обязательства (привлеченные средства) (текущ. кред. задолж.)	130 401	-25,3	-130 030
A2. Быстрореализуемые активы (краткосрочн	92 797	+52,6	≥	П2. Среднесрочные обязательства (краткосроч.	112 083	+11,7	-19 286

ая деб. задолженност ь)				обязательства кроме текущ. кредит. задолж.)			
А3. Медленно реализуемые активы (прочие оборот. активы)	317 266	+45,6	≥	П3. Долгосрочные обязательства	827	-96,3	+316 439
А4. Труднореали зуемые активы (внеоборотн ые активы)	113 223	-27,3	≤	П4. Постоянные пассивы (собственный капитал)	280 346	+97,5	-167 123

Из четырех соотношений, характеризующих соотношение активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения, выполняется два. Высоколиквидные активы не покрывают наиболее срочные обязательства организации (разница составляет 130 030 тыс. руб.). В соответствии с принципами оптимальной структуры активов по степени ликвидности, краткосрочной дебиторской задолженности должно быть достаточно для покрытия среднесрочных обязательств (П2). В данном случае у организации недостаточно быстрореализуемых активов для полного погашения среднесрочных обязательств (83% от необходимой величины).

С целью дополнительного анализа был проведен анализ коэффициентов ликвидности.

Таблица 3 Показатели ликвидности предприятий машиностроения

Показатели	Года			Показатели ликвидности по отрасли [1]	Достаточный коэффициент ликвидности [3]	Отклонение	
	2011	2012	2013			2013 г. от отрасли	2013 г. от нормат. значения
Коэффициент текущей ликвидности	1,13	1,16	1,48	1,28	1,69	-0,2	0,21
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,06	0,01	0,05	0,07	0,002	0,02	-0,048
Коэффициент быстрой ликвидности	0,29	0,25	0,48	0,36	0,38	-0,12	-0,1

Несмотря на то, что все показатели имеют динамику к росту, они не достигают своей нормы.

Проанализировав показатели ликвидности, мы также обнаружили следующие проблемы на предприятии:

- снижение денежных средств;
- большой удельный вес дебиторской задолженности (17,6 %);
- большой удельный вес запасов (59,9 %);

Следовательно, мы можем сделать вывод о том, что предприятие теряет свою платежеспособность.

В целях повышения платежеспособности ОАО «Туймазинский завод автобетоновозов» необходимо:

- исключить из числа партнеров предприятий-дебиторов с высоким уровнем риска (собрать информацию о покупателях, т.е. данные о их финансовых результатах; тщательно проанализировать ее);

- проводить постоянную работу с дебиторами (звонки, письма с напоминаниями; начисление штрафов, пени; передача долга в агентство по сбору платежей);

- следует провести оптимизацию товарных запасов (необходимо реализовать залежалые товары; необходимо сократить расходы на приобретение товаров. Так как затраты на заготовление товаров составляют по данным бухгалтерского учета до 10% их договорной стоимости). Для этого нужно организовать централизованные закупки товаров, осуществить закупки товаров по прямым договорам, исключать приобретение товаров по взаиморасчетам.

Для улучшения показателей ликвидности и платежеспособности предприятия необходимо принять меры, способствующие увеличению прибыли, уменьшению стоимости материальных активов и дебиторской задолженности, а также оптимизации структуры капитала предприятия.

Использованные источники:

1. Анализ финансового состояния предприятия [Текст] : учебник / М. : ЮРАЙТ, 2005. – 252 с.
2. Григорьева, Т.И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка и прогноз [Текст] : учебник / Т.И. Григорьева. – М. : ЮРАЙТ, 2011. – 462 с.
3. Федеральная служба государственной статистики [электронный ресурс] / - режим доступа: <http://www.gks.ru/> - 05.12.14 г.
4. ОАО «Туймазинский завод автобетоновозов» [электронный ресурс] / - режим доступа: www.tza.com – 05.12.14 г.

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

ИНФЛЯЦИЯ И ЕЁ ВЛИЯНИЕ НА ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ

Инфляция означает обесценение бумажных денег и безналичных денежных средств, не разменных на золото. Инфляция — это перевыполнение каналов денежного обращения относительно товарной массы. Такое положение ведет к росту цен на товары (услуги, работы) и к снижению покупательной способности денег.

Падение покупательной способности денег при инфляции может достигнуть такой степени, что стоимость, представленная бумажной денежной единицей, сводится практически к нулю.

В зависимости от критериев выделяют разные виды инфляции. Если критерием служит темп (уровень) инфляции, то выделяют: умеренную инфляцию, галопирующую инфляцию, высокую инфляцию и гиперинфляцию.

- Умеренная инфляция измеряется процентами в год, и ее уровень составляет 3-5% (до 10%). Этот вид инфляции считается нормальным для современной экономики и даже считается стимулом для увеличения объема выпуска.

- Галопирующая инфляция также измеряемую процентами в год, но ее темп выражается двузначными числами и считается серьезной экономической проблемой для развитых стран.

- Высокая инфляция измеряется процентами в месяц и может составить 200-300% и более процентов в год (заметим, что при подсчете инфляции за год используется формула «сложного процента»), что наблюдается во многих развивающихся странах и странах с переходной экономикой.

- Гиперинфляцию, измеряемую процентами в неделю и даже в день, уровень которой составляет 40-50% в месяц или более 1000% в год. Классическими примерами гиперинфляции являются ситуация в Германии в январе 1922- декабре 1924 г. когда темпы роста уровня цен составили 1012 и в Венгрии (август 1945 – июль 1946 г.), где уровень цен за год вырос в $3.8 \cdot 10^{27}$ раз при среднемесячном росте в 198 раз.

Если критерием выступают формы проявления инфляции, то различают: явную (открытую) инфляцию и подавленную (скрытую) инфляцию.

- Открытая (явная) инфляция проявляется в наблюдаемом росте общего уровня цен.

- Подавленная (скрытая) инфляция имеет место в случае, когда цены устанавливает государство, причем на уровне ниже, чем равновесный рыночный (устанавливаемый по соотношению спроса и предложения на товарном рынке) (рис. 1.). Главная форма проявления скрытой инфляции – дефицит товаров.

При инфляции на одну и ту же сумму денег по прошествии некоторого времени можно будет купить меньше товаров и услуг, чем прежде. В этом случае говорят, что за прошедшее время покупательная способность денег снизилась, деньги обесценились — утратили часть своей реальной стоимости. Инфляцию следует отличать от скачка цен, так как это длительный, устойчивый процесс. Инфляция не означает рост всех цен в экономике, потому что цены на отдельные товары и услуги могут повышаться, понижаться или оставаться без изменения. Важно, чтобы изменялся общий уровень цен, то есть дефлятор ВВП. Противоположным процессом является дефляция — снижение общего уровня цен (отрицательный рост). В современной экономике встречается редко и краткосрочно, обычно носит сезонный характер. Например, цены на зерновые сразу после сбора урожая обычно снижаются. Длительная дефляция характерна для очень немногих стран. Сегодня примером дефляции может служить экономика Японии (в пределах -1%). Известны примеры, когда политика правительства приводила к длительному периоду снижения розничных цен при постепенном повышении заработной платы (например, в СССР в последние годы жизни Сталина и при правительстве Людвига Эрхарда в Западной Германии начиная с 1950 года).

Инфляция – процесс повышения общего уровня цен в стране, ведущий к обесценению страны.

Инфляция стала общим бедствием большинства стран мира.

Конечно, если страна попала в полосу инфляции, то это не означает одновременного подорожания всех продающихся товаров. Некоторые из них могут и дешеветь, например товары не пользующиеся спросом или только внедряющиеся на рынок. Но тем не менее, в период инфляции дорожает такое подавляющее большинство товаров, что приходится говорить о росте стоимости жизни и удорожании всей хозяйственной деятельности.

Стоимость жизни – сумма денег, в которую обходится приобретение в течение определенного периода времени (обычно месяца) стандартного для большинства семей данной страны, набора благ и услуг.

Изменения стоимости жизни измеряются с помощью индекса цен относительного показателя, отражающего, насколько большую сумму денег семьям пришлось уплатить за приобретение стандартного набора товаров в текущем году или месяце по сравнению с аналогичным предыдущим периодом.

Существует инфляция спроса, когда повышенный спрос предъявляется одновременно на большинство рынков страны. Иными словами. Нарушается общая сбалансированность спроса и предложения в масштабах страны, а это неизбежно ведет к росту цен, так как иначе рынки не сбалансируются.

Поскольку такая картина складывается практически на всех рынках, происходит рост общего уровня цен, т.е. инфляция.

Не менее грозна инфляция затрат, когда цены растут в силу повышения затрат на производство. Но затем возросшие цены ведут к новому росту затрат на покупку всех необходимых ресурсов производства. А значит, изготовителям товаров приходится опять повышать цены. В итоге такой инфляции рост цен становится как бы самоподдерживающимся, и темпы этого роста неуклонно повышаются.

Причиной инфляции затрат становится рост заработной платы, который опережает рост производительности труда, или удорожание энергии, отражающее темпы внедрения энергосберегающих технологий производства.

Инфляцию трудно держать под контролем. Когда она из-под контроля вырывается, то может перерасти в гиперинфляцию. Процесс инфляции ведет к тому, что возможно рост массы обращающихся денег ускоряет платежеспособный оборот, способствует активизации инвестиционной деятельности. В свою очередь рост производства нередко приводит к восстановлению равновесия между товарной и денежной массой при более высоком уровне цен. С одной стороны, увеличиваются денежные прибыли, расширяются капиталовложения, а с другой — рост цен ведет к обесценению неиспользуемого капитала. Выигрывают не все, а, прежде всего наиболее сильные фирмы, имеющие современное оборудование, наиболее организованное производство.

В условиях инфляционных ожиданий предприниматели стремятся обезопасить себя от риска, в частности от предполагаемого роста цен на импортируемые товары (сырье, топливо, комплектующие). Чтобы избежать потерь, вызываемых обесценением денег, производители, поставщики, посредники повышают цены, подстегивая тем самым инфляцию. От инфляции могут выиграть люди, взявшие деньги в кредит, если не оговорено, что процент за кредит должен учитывать инфляционный рост цен.

Но каковы бы небыли позитивные функции инфляции, выходя из-под контроля и даже оставаясь относительно слабой, регулируемой, инфляция оказывает на ход экономического развития целый комплекс сугубо отрицательных, негативных явлений. Инфляция ослабляет позиции властных структур. Стремление государственных органов получить посредством эмиссии дополнительные средства для решения неотложных задач, имеет своим следствием рост недовольства, усиление нажима со стороны различных социальных групп в целях увеличения зарплат, получения

дополнительных льгот и субсидий. Снижается доверие к программам и мероприятиям, намеченным и проводимым правительством. Реакция населения на ухудшение условий на потребительском рынке, в производстве принимает нередко довольно острые формы. Инфляция сегодня в той или иной степени охватывает практически все страны мира. Борьба с ней с целью её снижения требует больших сил и материальных затрат.

*Раба П.Г.
студент 2 курса магистратуры
Перова И.Т., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Финуниверситет
Россия, г. Москва*

МЕХАНИЗМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННО- ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РОССИИ

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы построения системы ГЧП, ее экономической эффективности, подходы к реализации механизма партнерства государства и бизнеса. В частности исследуется схема организации проектов ГЧП в разных отраслях на стадиях создания объектов или их инфраструктурного обеспечения.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, эффективность ГЧП, схемы ГЧП, направления ГЧП, принципы партнерства государства и бизнеса.

Партнерство государства и частного сектора имеет давнюю и содержательную историю – от первого в истории проекта государственно-частного партнерства - строительства канала в долине Кро у города Салон-де-Прованс в 1554 году, который был санкционирован французским королем Генрихом II – до активного практического применения концепции ГЧП в 80-х годах прошлого века и нового витка интереса к проектам партнерства в начале 21 века. [1]

Прикладной и научный интерес к процессам формирования партнерств в настоящее время обусловлен возрастающей ролью масштабных проектов, требующих значительных инвестиций и вовлекающих десятки участников. Это проекты недропользовательского (разведка, обустройство месторождений, добыча полезных ископаемых) и инфраструктурного характера (автомобильные и железные дороги, портовое хозяйство, трубопроводный транспорт, ЖКХ, электроэнергетика, телекоммуникации и проч.). Данные проекты носят масштабный характер (как географического, так и инвестиционного плана) и оказывают влияние на темпы роста экономики, кроме того, мотивы создания партнерств, организационные механизмы формирования, схемы взаимодействия участников, оценка деятельности изменяются в соответствии с задачами бизнеса, условиями внешней хозяйственной среды. Проблема эффективности программ

государственно-частного партнерства особо актуальна для секторов экономики, которые непосредственно влияют на темпы общественного воспроизводства, для инфраструктурных проектов.

Вопросы содержания и технологий регулирования взаимодействий участников, принципов и механизмов распределения связанных с проектами рисков находятся в стадии решения. Для России, осуществляющей поиск направлений реформирования сфер недропользования, электроэнергетики, транспорта, жилищно-коммунального сектора, также актуальны дискуссии о процессах формирования партнерств, об эффективности этих процессов, о возможности применения мирового опыта, о специфике и преимуществах использования принципов партнерства в России. Процессы взаимодействия государства и частного бизнеса в России протекают достаточно активно и распространены в топливно-энергетическом комплексе, а также в сфере производственной инфраструктуры, ЖКХ и других отраслях.

Проекты государственно-частного партнерства оказывают позитивный эффект на экономику, так как сочетание ресурсов частного бизнеса и регулирующих функций государства позволяет не только обеспечить простое и расширенное воспроизводство на предприятиях-объектах партнерства, но и достичь эффекта синергии, обеспечить вклад в решение перспективных задач повышения конкурентоспособности и национальной безопасности страны. Происходит объединение с одной стороны - компетенций, ресурсов, потенциалов, с другой стороны – происходит взаимное дополнение соответствующими ресурсами каждой стороны.

В то же время государственный бюджет ограничен и как правило отсутствует возможность выделения достаточного объема средств, позволяющих обеспечивать простое и расширенное воспроизводство, необходимо привлечение ресурсов частного бизнеса для решения данных задач. При этом в меняющемся правовом поле необходимо исследование возможностей достижения баланса интересов – с одной стороны, государства, как владельца и распорядителя природных ресурсов, с другой стороны – инвесторов и исполнителей работ. Имеется многовариантность в решении данной задачи – как в организационно-правовом аспекте, так и посредством выбора партнеров, вариантов технологической реализации.

Процесс образования проектов государственно-частного партнерства в России имеет специфические особенности, обусловленные продолжением формирования правовой базы и создания организационно-экономических механизмов. В этих условиях востребован научный фундамент, дающий понимание процессов, закономерностей и механизмов партнерских отношений, как в мировой экономике, так и в России. Использование зарубежного опыта, прочный научный фундамент позволят повысить эффективность формирования партнерских отношений, минимизировать риски, возникающие при осуществлении проектов, в которых задействованы многочисленные участники с часто противоположными интересами.

В современном понимании государственно-частное партнерство (PPP, или public&private partnership) - это «институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации национальных и международных, масштабных и локальных, но всегда общественно-значимых проектов в широком спектре сфер деятельности: от развития стратегически важных отраслей промышленности и НИОКР до обеспечения общественных услуг. Каждый такой альянс является временным, поскольку создается, как правило, на определенный срок в целях осуществления конкретного проекта и прекращает свое существование после его реализации» [2].

Общеприняты следующие признаки государственно-частного партнерства:

- Представленность в проектах партнерства государственного и частного секторов экономики;
- Конвенции являются формальными и закреплены в документарном контрактном (договорном) виде;
- Конвенции предусматривают партнерский, равноправный характер отношений;
- Стороны имеют общие цели и четко сформулированный государственный интерес;
- Каждая из сторон предоставляет разного рода ресурсы для достижения совместных целей;
- Партнерство предполагает наличие договоренности о распределении доходов, расходов и рисков.

Наиболее распространенными моделями сотрудничества государства и частного сектора являются: модель оператора, кооперации, концессии, договорная, модель лизинга.

Для компаний ключевым мотивом участия в любых проектах, в т.ч. в проектах государственно-частного партнерства, является мотив получения прибыли.

Проекты партнерств предполагают ряд вариантов возврата инвестированных средств:

- Оплата властями вложений инвестора в рассрочку. В этом случае возврат инвестиций предпринимателю (или частной компании) осуществляется за счет налоговых поступлений государства с учетом процента, который предварительно оговаривается сторонами в контракте.
- За счет самостоятельного взимания платы с потребителей услуги.
- Смешанный вариант, когда часть затрат инвестора покрывается из налоговых поступлений в госбюджет, а остальное - за счет оплаты потребителями услуг.

Другими мотивами частной компании могут стать - репутация, социальная ответственность и т.п. нематериальные блага.

Цели государства при ГЧП:

- эффективная передача частному партнеру рисков, связанных с планированием, строительством, финансированием и управлением текущей деятельностью того или иного объекта.

- выгода от увеличения связанных с проектом бюджетных доходов, а также от косвенных эффектов: оживления конъюнктуры и роста инвестиционной привлекательности регионов.

Оптимальное структурирование ГЧП в рамках отдельных проектов создает возможности для получения выгод, связанных с такими факторами, как:

- более быстрая реализация стратегически важных проектов, в т.ч. в области инфраструктуры;

- ускорение развития регионов;

- повышение народно-хозяйственной эффективности (часто неучитываемой в экономическом анализе);

- улучшение механизмов и моделей оказания услуг;

- снижение затрат, связанных с государственным управлением;

- снижение инвестиционных расходов;

- оптимизация структуры финансирования за счет использования национальной и (или) международной поддержки и расширения доступа к новым источникам финансирования.

По характеру проектов ГЧП их можно разделить на проекты создания, развития, а также на проекты эксплуатационного, обеспечивающего характера (см. таблицу 1).

Необходимость использования проектов ГЧП в первую очередь обусловлена приватизацией и либерализацией в государственном секторе. Позитивные результаты проектов связаны с более низкими затратами на инвестиции и (или) с более низкой стоимостью оказываемых общественных услуг. Существуют два принципиально разных подхода к реализации механизма государственно-частного партнерства.

С одной стороны, подобные проекты могут осуществляться на основе специально заключаемых контрактов, например, контракт на отдельный вид деятельности (например, строительство или эксплуатацию) или комплексное концессионное соглашение, подразумевающее сразу несколько видов сотрудничества, результатом которого в итоге является передача собственности, построенной на частные деньги, государству. С другой стороны, возможен вариант, когда государство и частный капитал создают совместную компанию с долевым участием. Соответственно, в рамках деятельности подобного СП и решаются все необходимые задачи для реализации проекта.

	Проекты по созданию, развитию								Проекты по обеспечению функционирования				
	строительство	оборудование	создание телекоммуникационной инфраструктуры	проведение НИОКР (R&D), создание моделей	внедрение систем управления движением	создание зон отдыха (городских и загородных парков)	экологический туризм	привлечение частных страховых и управляющих компаний	эксплуатация, обслуживание	обслуживание населения	уборка улиц, вывоз и утилизация мусора	обеспечение порядка на транспорте и в общественных местах	обслуживание парков
Инфраструктура (дороги, порты, городской транспорт)													
Авиастроение													
Добыча природных ресурсов													
Жилищно-коммунальное хозяйство													
Экология													
Недвижимость													
Общественный порядок и безопасность													
Телекоммуникации													
Финансовый сектор													
Образование													

Применение конкретной схемы зависит от особенностей самого проекта, от особенностей местного законодательства, административной системы.

Россия имеет определенный опыт в реализации проектов ГЧП, однако имеется и огромный нереализованный потенциал. Эффективное функционирование проектов ГЧП в России требует создания адекватной законодательной платформы для реализации подобных проектов. Это касается как административного, так и налогового законодательства.

В настоящее время главную роль инициатора и гаранта в системе ГЧП играет государство. Формы государственного участия и государственной поддержки ГЧП:

- прямое бюджетное финансирование;
- государственные целевые кредиты и облигационные займы;
- бюджетные дотации и ссуды (на возвратной и безвозвратной, возмездной или безвозмездной основах);
- дотирование процентных ставок по коммерческим кредитам;
- предоставление инвестиционного налогового кредита и налоговых льгот;
- предоставление суверенных государственных гарантий;
- государственное страхование инвестиций;
- предоставление комфортных писем;
- включение в федеральную адресную инвестиционную программу;
- включение в федеральную целевую программу.

Основными направлениями ГЧП в России в ближайшее время могут стать:

- государственное имущество, не подлежащее приватизации (ЖКХ, аэропорты, железнодорожные пути, магистральные автотрассы, морские порты, трубопроводы и т. п.);
- лесопользование, недропользование, водопользование;
- сфера развития прикладной и теоретической науки, коммерциализации инноваций;
- развитие приоритетных отраслей экономики (для России энергетическое и транспортное машиностроение, авиастроение, биотехнологии и др.).
- геологоразведка, нефтегазовый сервис, создание инфраструктуры в местах добычи полезных ископаемых, обеспечение участия отечественных компаний в крупных добывающих проектах;

Существуют проблемы оценки эффективности проектов с точки зрения бюджета и частного инвестора. Бюджетная эффективность проекта определяется как эффективность участия государства в проекте с точки зрения расходов и доходов бюджетов всех уровней. Показатели бюджетной эффективности рассчитываются на основании определения потока бюджетных средств.

Оценка эффективности участия частного бизнеса в ГЧП должна соответствовать общим принципам оценки эффективности инвестиционных проектов. В оценке участия бизнеса в ГЧП следует использовать те же критерии, что и при оценке инвестиционных проектов, одновременно учитывая специфику проектов ГЧП - длительный период окупаемости, более длинный горизонт планирования, акцентирование внимания на размер рисков и характер их перераспределения между участниками проекта.

Использованные источники:

1. Козлов П. Короли и «капуста»// Профиль №38 – 2004.
2. Модернизация российской экономики: структурный потенциал/ Отв. ред. –Н.И. Иванова, науч. рук. – Ю.В. Куренков. – М.: ИМЭМО РАН, 2010. – 228 с., стр. 168

*Раджабова М.Г., к.э.н.
ст. преподаватель*

ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет»

Россия, г. Махачкала

**ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ БАНКА С ПРОБЛЕМНОЙ
ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ**

Аннотация: в статье рассмотрены причины возникновения и основные методы управления проблемной задолженностью в банках.

Ключевые слова: просроченная задолженность, проблемные кредиты, резервы, аутсорсинг.

Кредитование для банков – основной вид деятельности, при этом это наиболее рискованная деятельность и в основном ни об одном выданном кредите нельзя с полной уверенностью сказать, что будут выполнены все обязательства по нему полностью и в установленный срок.

С ростом объемов кредитования увеличивается и объем проблемных кредитов в портфелях банков. Это ведет к необходимости формирования большего объема резервов с соответствующим снижением прибыльности банков. И эта проблема приобретает особую актуальность в периоды финансовой нестабильности. Каждый кредитующий банк проводит работу, направленную на снижение доли проблемных кредитов в своем портфеле.

Проблемные кредиты – это ссуды с высоким кредитным риском или риском вероятности финансовых потерь вследствие неисполнения либо ненадлежащего исполнения заемщиком обязательств по ссуде, что обуславливает ее обесценивание в размере от 51 до 100%. [2]

Основными факторами, которые приводят к росту просроченной задолженности, являются следующие.

Значительное количество проблемных кредитов обусловлено некачественным управлением активами, и в первую очередь, управлением кредитными операциями (кредитным портфелем). Причем такая ситуация усугубляется неплатежеспособностью и нестабильным финансово-

экономическим состоянием заемщиков в неопределенных изменяющихся макроэкономических условиях переходного периода.

Среди макроэкономических причин, приводящих к возникновению просроченной задолженности по кредитам можно выделить следующие: скачкообразные изменения уровня инфляции и валютных курсов; отсутствие действенного законодательства (включая налоговое), защищающего интересы, как банков, так и небанковских организаций и промышленных предприятий; общая стагнация производства в кризисные периоды и т.п.

Микроэкономические причины неплатежеспособности заемщиков - отсутствие у предприятий и организаций не только собственных источников капиталовложений, но и оборотных средств; низкая квалификация управленческого персонала и потеря квалифицированных специалистов вследствие низкой и систематически не выплачиваемой заработной платы; преобладающее неэффективное использование оборудования, его значительный моральный и материальный износ и др.

Все это приводит к тому, что реальный уровень проблемной и просроченной ссудной задолженности в отечественных коммерческих банках значительно выше, чем среднемировой показатель, и, по оценке, составляет 30-40%, а в некоторых банках или филиалах банков может достигать 60-70%.[2]

Хотя, зачастую указываемая банками в официальной отчетности (номинальная) величина просроченной ссудной задолженности находится на достаточно удовлетворительном уровне. Это связано с тем, что многие банки прибегают к различного рода «ухищрениям», таким как: ничем не обоснованное продление срока сделки; перекредитование или более сложные схемы, проводимые с помощью дружественных либо аффилированных банков. Однако, как показывает практика, все эти «ухищрения» неэффективны с точки зрения экономики банка.

Увеличение просроченной задолженности может привести к ряду негативных последствий для банков:

- увеличению объемов банковского резервирования;
- негативному влиянию на капитал кредитора;
- ухудшению показателей банковских нормативов (Н1, Н4, Н6, Н9.1, Н10.1);
- необходимости прохождения длительных судебных процедур взыскания залога;
- высокой вероятности реальных убытков в результате реализации залога [1].

Каждый банк выбирает самостоятельно пути работы с проблемными долгами в соответствии с его структурой, практикой взаимодействия служб банка, объемом и спецификой кредитного портфеля, степенью его «проблемности».

В основном можно выделить три варианта организации работы банка с проблемной задолженностью:

- 1) самостоятельная работа банка по возврату проблемной задолженности;
- 2) совместная работа с коллекторскими агентствами на условиях «агентского соглашения»;
- 3) продажа портфеля проблемной задолженности третьим лицам.[3]

В региональных банках самым распространенным методом управления проблемной задолженностью является самостоятельная работа по возврату проблемной задолженности. Банки, как правило, обращаются в суд с иском на заёмщика, требуя полного погашения кредита. После 2009 года, когда банки столкнулись с вопросами неплатежей по кредитам банки стали активно использовать и такой инструмент как реструктуризация кредитов.

Однако такой подход не улучшает реальное качество кредитного портфеля банка, а позволяет лишь отсрочить отражение просроченной задолженности на балансе.

Второй способ решения проблемы возврата проблемной задолженности предусматривает использование двух основных методов работы с коллекторскими агентствами: аутсорсинг (агентский договор) и цессия (переуступка прав требования). При аутсорсинге предполагается передача коллекторскому агентству проблемной задолженности в управление.

При уступке права требования долга происходит передача прав кредитора к коллекторскому агентству (согласие должника при этом не требуется).

Использование банками этого способа работы с проблемной задолженностью также несет в себе определенный риск, так как эффективность работы коллекторской компании зависит как от характеристик самой компании (размера штата, технического оснащения и методов работы, квалификации и опыта сотрудников), так и от качества кредитного портфеля, переданного на агентское обслуживание.

Продажа третьим лицам проблемных долгов - общепринятая практика во всех странах, а в последнее время она начинает использоваться и в России. Регулирование этого вопроса освещено в главе 24 ГК РФ «Перемена лиц в обязательстве».

Необходимо отметить, что работу, связанную с вероятной проблемной задолженностью, а не с возвратом уже имеющейся, нужно начинать задолго до того, как такая задолженность возникает. До выдачи очередного кредита каждый банк должен анализировать не только состояние потенциального заемщика, но также проанализировать свою собственную деятельность за несколько лет для решения вопроса о том, есть ли запас финансовой прочности для выдачи кредитов с уровнем риска выше среднего. Кроме того, важным является взвешенный подход к оценке кредитного портфеля - с

применением скоринговых моделей и истории работы с должниками, с учетом сегментации по регионам, продуктам и типам кредитных портфелей.

Использованные источники:

1. Возможные подходы к работе с проблемной задолженностью / [Электронный ресурс]: URL: <http://www.rcb.ru/dep/2009-08/24197/> (дата обращения: 15.12.2014).
2. Управление просроченной и проблемной задолженностью. / [Электронный ресурс]: URL: <http://xreferat.ru/7/1957-1-problema-prosrochennoi-y-zadolzhennosti-v-bankah.html> (дата обращения 15.12.2014).
3. Фурзикова Е.Г. Методы работы с проблемной задолженностью потребительского кредитования, их преимущества и недостатки. / [Электронный ресурс]: URL: <http://www.science-education.ru/106-7985> (дата обращения: 15.12.2014).

Разакова Ф. М.

студент 4 курса

Раджабова М.Г., к.э.н.

научный руководитель, ст. преподаватель

ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет»

Россия, г. Махачкала

ОРГАНИЗАЦИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация: в статье раскрываются проблемы формирования эффективного документооборота, приведены принципы, в соответствии с которыми должна вестись работа с документами на предприятии.

Ключевые слова: документооборот, график, унификация, система электронного документооборота.

Единовременно с утверждением учетной политики предприятие должно сформировать и правила документооборота. Документооборот на предприятии это сложная система, которая требует постоянного контроля и регулирования и оказывает значительное влияние на эффективность деятельности организации.

Организация работы с документами оказывает влияние на качество работы аппарата управления, организацию и работу управленческих работников. Успех организации зависит от того, насколько профессионально ведется документация на организации.

Благодаря документу точно известно место, время, объект учета и ответственные лица. Документом в учете подтверждается законность и обоснованность всех текущих учетных записей. Документооборот – неотъемлемый элемент учетной политики.

С начала 2013 года с введением нового Федерального закона от 06.12.11 №402 ФЗ «О бухгалтерском учете» изменения коснулись многих сфер, в том числе и правил документирования и формирования учетной

политики, как на бумажных носителях, так и в виде электронного документа, подписанного электронной подписью.

Понятие документооборота определяется ГОСТом Р 51141-98 «Делопроизводство и архивное дело. Термины и определения»: документооборот – движение документов в организации с момента их создания или получения до завершения исполнения или отправления.

Для любой организаций полный цикл движения документов включает себя следующие этапы:

- прием внешних документов;
- регистрацию поступающей документации;
- передача документов в дела;
- установление сроков хранения и уничтожения документов.

Документооборот на любом предприятии основывается на графике документооборота, который может быть оформлен в виде схемы или перечня работ по созданию, проверки и обработке документов, выполняемых каждым подразделением предприятия, а также всеми исполнителями с указанием их взаимосвязи и сроков выполнения работ.

Эффективность организации документооборота определяется оперативностью прохождения документов по наиболее короткому и прямому маршруту с наименьшими затратами времени.

Какая бы технология обработки документов ни использовалась, организация документооборота должна основываться на определенных принципах, или правилах, обеспечивающих эффективность, оперативность прохождения документов. К таким принципам можно отнести следующие:

- обеспечение централизации операций по обработке и отправке документов;
- максимальное сокращение числа инстанций прохождения документов и исключение обратных (возвратных) движений документов, не связанных с хозяйственной необходимостью;
- разработка схем прохождения документов (маршрутизация);
- обеспечение однократности регистрации документов (документы, поступающие в организацию и создаваемые в организации, регистрируются один раз: входящие - при поступлении, внутренние и исходящие - при создании; регистрация документов может осуществляться в службе документационного обеспечения управления учреждения или в структурном подразделении);
- обеспечение предварительного рассмотрения и распределения документов, поступивших в организацию (на подпись и утверждение к руководителю, его заместителям, на исполнение непосредственно в подразделения);
- исключение необоснованных согласований, организация параллельного согласования документов одновременно несколькими работниками (копирование проекта документа или передача его по

электронной почте одновременно всем заинтересованным лицам);

- снижение уровня подписания документов;
- исключение или максимальное ограничение возвратных движений документов;

- максимальное единообразие в порядке прохождения и процессах обработки основных категорий документов, исходя из того, что каждое перемещение документа должно быть оправданным.

В связи с этим для выстраивания эффективного взаимодействия с другими отделами для получения и передачи необходимых документов на предприятиях внедряют и развивают систему электронного документооборота. Движение документов в электронном виде позволяет не только повысить прозрачность процесса движения документов, но и значительно упрощает работу бухгалтера, который может отслеживать движение документов на всех этапах. Однако при использовании электронных документов нужно иметь в виду, что если в силу закона или исходя из условий договора первичный документ должен быть представлен другому лицу или в государственный орган на бумажном носителе, экономический субъект – будь то организации, индивидуальный предприниматель или иной субъект – обязан по требованию этого лица или государственного органа изготовить и предоставить копию электронного первичного учетного документа на бумажном носителе.

Технические требования к использованию систем электронного документооборота, как правило, невелики. Программы могут работать как через интернет, так и в локальной сети. Преимуществом электронного документооборота по сравнению с бумажным является:

- сокращение затрат на ведение документооборота (оплата труда, бумаги, картриджей, место хранения документов и пр.), поскольку все документы формируются и отправляются в электронном виде (общее снижение издержек на 2%);

- ускорение обмена документами со своими контрагентами (сокращение времени на 75%);

- обеспечение сохранности юридически значимых документов – документы хранятся в электронном виде и регулярно сохраняются копии;

- снижение времени на подготовку и отправку документов за счет автоматического формирования документов;

- сокращение времени на ввода учетной информации на основании поступивших документов за счет автоматического ввода данных в учетную систему;

- снижение ошибок, связанных с человеческим фактором за счет автоматического формирования документов;

- забота об экологии: компания, перешедшая на бумажный документооборот, участвует в сохранении деревьев.

Кроме перечисленных выше преимуществ, возрастает

производительность труда персонала, который постоянно работает с документами.

В то же время, существуют определенные проблемы внедрения системы электронного документооборота:

1) Проблема трансформации существующих бумажных документов в электронную форму. Зачастую в организациях, имеющих бумажный архив документов, практически невозможно найти их электронные копии для создания электронного варианта архива. Поэтому электронный архив существующих документов в этом случае нужно создавать из бумажного путем сканирования. Если же никакого архива нет, необходимо провести сначала достаточно длительную подготовительную работу. Нужно добиться единого порядка хранения документов в каталогах, запретить хранение документов на локальных дисках компьютеров. Необходимо обеспечить и требовать наличие у всех пользователей в организации собственных каталогов в сети, в которых они хранят документы. Это существенно облегчает в дальнейшем перевод документов в систему электронного документооборота.

2) Внедрение системы электронного документооборота тесно связано с возможностью и необходимостью ее интеграции с уже существующей автоматизированной системой управления. Причем желательно, чтобы системы электронного документооборота содержали специальные средства для осуществления такой интеграции.

4) Необходимо обеспечивать выполнение высоких требований к обеспечению безопасности данных и ограничению доступа.

5) Важной проблемой остается и проблема кадров.

6) немаловажной проблемой является необходимость обеспечения юридической силы электронных документов. И сегодня, благодаря тому, что наконец-то принят закон, регулирующий использование электронной цифровой подписи (ЭЦП), стало возможным придание электронным документам юридического статуса.

Разакова Ф.М.

бакалавр 4 года обучения

профиль «Бухгалтерский учет»

Ибрагимова А.Х., к.э.н.

научный руководитель, доцент

ФГБОУ ВПО Дагестанский Государственный Университет

Россия, г. Махачкала

МЕТОДЫ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ

Калькулирование это совокупность приемов учета затрат на производство и осуществление расчетных процедур исчисления себестоимости продукции. Результатом калькулирования является калькуляция, т.е. расчет затрат предприятия, падающих на объект

калькулирования. Как известно, объектом калькулирования является единица произведенной продукции. Калькулирование необходимо для определения себестоимости продукции установления его уровня безубыточности [1].

В процессе калькулирования необходимо разделение затрат между законченной продукцией и незавершенным производством, разделение затрат между отдельными видами продукции, также определение затрат на забракованную продукцию и исчисление себестоимости единицы готовой продукции [1].

Калькуляции делятся на предварительные - плановые, сметные, проектные, нормативные, и последующие - отчетные, фактические. Предварительные составляются до начала производства продукции, последующие – после ее изготовления и характеризуют расходы на ее изготовление.

Отнесение затрат на отдельные виды продукции является важным элементом управленческого учета. Знание того, во сколько компании обходится производство того или иного товара или предоставление услуги, может влиять на различные решения. В частности:

- установление цены или диапазона допустимых цен;
- изменение объема выпуска, приоритеты выпуска той или иной продукции;
- расчет бонусов сотрудников за объем продаж и маржинальность сделок;
- производство на склад или под заказ;
- отказ или принятие заказа на продукцию.

Для целей калькулирования себестоимости продукции, по способу включения в себестоимость, затраты подразделяются на прямые и косвенные.

Прямые затраты – расходы, которые могут быть отнесены на конкретную единицу продукции, например прямые материалы использованные при производстве изделия, комиссионное вознаграждение продавцам, услуги по доставке товара покупателю. В традиционном управленческом учете к прямым затратам также относят оплату труда сотрудников, занятых на производстве. Прямые затраты могут быть постоянными и переменными. В любом случае, они относятся на единицы продукции, которые были произведены благодаря этим затратам.

Косвенные затраты – расходы на оплату труда вспомогательных рабочих, вспомогательные материалы и услуги, которые не могут быть отнесены на конкретные единицы продукции прямо. Косвенные затраты также называют накладными. Для отнесения таких затрат на отдельные изделия необходимо использовать релевантную базу разнесения. Например, некоторые косвенные затраты распределяют пропорционально заработной

плате производственных рабочих, или объему продаж в денежном выражении, или машино-часам.

Рассмотрим отдельно принципы разнесения производственных и непроизводственных накладных расходов.

Для распределения производственных накладных расходов на определенные единицы продукции необходимо выделить центры затрат и релевантную базу распределения. Для начала косвенные расходы делятся на основе соответствующей базы между центрами затрат. При этом, если какие-то косвенные расходы целиком ложатся на один из центров затрат, то эти затраты исключаются из базы распределения затрат и относятся полностью на один центр затрат. После распределения всех косвенных производственных затрат по центрам затрат, необходимо распределить затраты в рамках одного центра, по видам и единицам продукции. Менеджеры часто предпочитают использовать заранее заданные ставки распределения накладных расходов, чтобы избежать колебания себестоимости от месяца к месяцу, связанные с изменениями в объеме затрат или уровне деятельности. Заранее заданные ставки также позволяют прогнозировать себестоимость продукции до начала производства.

К непроизводственным накладным расходам относятся административные, коммерческие и иные расходы. Многие организации применяют заранее установленный процент для того, чтобы распределить такие затраты на основе оценочных или бюджетных уровней деятельности на ближайший период.

При применении попередельного метода калькулирования процесс калькулирования заключается в следующем: прямые затраты отражают не по видам продукции, а по переделам, либо стадиям производства. Отдельно учитываются косвенные затраты и распределяются по переделам. Суммарные затраты по переделу определяют себестоимость выпуска передела и единицы полуфабриката (или готовой продукции, если это последний передел) [3].

Попроцессный метод калькулирования и учета затрат заключается в том, что прямые и косвенные затраты учитываются по статьям калькуляции на весь выпуск продукции. В связи с этим среднюю себестоимость единицы продукции определяют путем деления суммы всех произведенных за месяц затрат (в целом по итогу и по каждой статье) на объем готовой продукции за тот же период. Этот метод применяется на предприятиях, где производство носит массовый характер, выпускается однотипная продукция, ограниченная номенклатурой, которая перемещается от одного технологического участка к другому непрерывным потоком, при этом незавершенное производство отсутствует или незначительно (например, электро- и теплостанции, предприятия добывающих отраслей промышленности и некоторые предприятия химической промышленности и т.д.) [2, с. 300].

Разновидностью этого метода является метод учета затрат не по производству в целом, а по стадиям технологического процесса.

Нормативный метод калькулирования является универсальным и применяется практически во всех отраслях промышленности. Он базируется на следующих принципах:

- 1) составление нормативной калькуляции на основе технологических норм затрат;
- 2) учет отклонений от норм с определением величины отклонений, места их возникновения, причин и виновников;
- 3) учет фактических затрат путем их суммирования по текущим нормам, отклонениям от норм и изменениям самих норм.

Директ-костинг это метод калькулирования себестоимости по прямым (переменным) затратам. Его сущность заключается в калькулировании неполной себестоимости. На себестоимость продукции относятся только переменные расходы, т.е. те затраты, которые зависят от загрузки мощностей и объема продукции. Другие затраты (накладные), которые также составляют часть текущих издержек, в себестоимость продукции не включаются. Они размещаются общей суммой из выручки в том периоде, когда они возникли. Применение данного метода в западных странах показало высокую точность себестоимости единицы продукции.

Метод калькулирования себестоимости ABC-метод, это система учета затрат по функциям. Он проистекает из предположения, что затраты вызваны деятельностью и продукты создают спрос на виды деятельности [4]. Практическая реализация данного метода предполагает осуществление следующих этапов:

- 1) определение основных видов деятельности, имеющих место на фирме;
- 2) создание для каждого вида деятельности центра затрат;
- 3) определение носителей издержек для каждого вида деятельности;
- 4) отнесение на продукт расходов на вид деятельности в соответствии с необходимостью их осуществления для производства данного продукта.

Данный метод широко используется для обоснования следующих решений: установление долгосрочного порога цен и изменение портфеля заказов.

Использованные источники:

1. Богаченко В.М. Основы бухгалтерского учета. - Ростов на/Д: Феникс, 2013;
2. Ибрагимова А.Х. Алибеков Ш.И. Методы распределения косвенных затрат на нефтегазодобывающих предприятиях//Аудит и финансовый анализ. №1. 2013;
3. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет. – М.: Инфра-М, 2010;
4. Пошерстник Н.В. Бухгалтерский учет на современном предприятии. – М.: Проспект, 2010.

*Разванов Х.Р.
студент 2 курса 8 гр.
«Бухучет и аудит»
Алиева З.Б., к.э.н.*

*доцент
кафедра «Финансы и кредит»
ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный
институт народного хозяйства»
Россия, г. Махачкала*

ФОНДОВЫЕ БИРЖИ В РОССИИ: XIX – НАЧАЛО XX В.

Российский фондовый рынок представляет собой один из развивающихся рынков. Он характерен наличием значительного числа акционерных обществ, большинство из которых не состоят в листинге ни одной из торговых площадок, но, тем не менее, представляет интерес для прямых инвестиций.

Фондовый рынок России - это целостная система финансовых отношений между людьми, основанная на торговле акциями и всевозможными ценными бумагами. Довольно сложно приходится инвесторам рынка, ведь они вкладывают свои деньги в компании, а, чтобы не потерять свой капитал, нужно тщательно исследовать каждую фирму. Ведь потерять свои деньги из-за того, что компания стала банкротом, не хочет никто. Хотя такое происходит довольно часто, ведь акции крупных компаний рядовым инвесторам недоступны по причине высокой цены, а доступные ценные бумаги мелких предприятий в любой момент могут стать совершенно ненужными. Конечно, в случае победы инвестор получает просто баснословную прибыль, но и риск потери своих денег тоже очень высок.

Первые российские фондовые биржи появились в 1990 г.- Московская центральная фондовая биржа и Московская международная фондовая биржа. Первый же фондовый отдел возник еще в 1900 г. в составе столичной Санкт-Петербургской биржи. В дореволюционный период это был единственный в России фондовый отдел, хотя торговля ценными бумагами велась на биржах Москвы, Одессы, Варшавы, Киева, Риги и Харькова.

Одна из причин отсутствия в России настоящих полноценных фондовых бирж заключалась в том, что наиболее крупные государственные займы царской России распространялись лишь на биржах иностранных государств. Так, например, облигации российских государственных займов, выпущенных в Голландии в период с 1769 по 1793 г. на общую сумму в 92,9 млн. голландских гульденов, совсем не были в биржевом обороте внутри России. Акции российских компаний некоторое время также распространялись только на биржах Запада.

Что касается внутренних государственных займов, то первый из них был выпущен в 1809 г. на сумму 3 млн. руб. ассигнациями. За последующие

девять лет было выпущено еще шесть займов для размещения внутри России на общую сумму в 351 млн. руб. Успешное распространение займов положило начало регулярному использованию этого источника для финансирования государственной казны.

Биржевая реформа проведенная 1900 г. свелась к созданию фондового отдела в составе С.-Петербургской биржи. В отличие от всех российских бирж (в том числе и С.-Петербургской), которые в порядке надзора были подчинены министерству торговли и промышленности по отделу торговли, фондовый отдел С.-Петербургской биржи подчинялся министерству финансов по Особенной канцелярии по кредитной части.

Положение об образовании на Санкт-Петербургской бирже фондового отдела от 27 июля 1900 г. было принято в административном, а не в законодательном порядке. Возложив по Положению 1900 года всю работу на совет отдела (общее собрание производит только выборы в совет отдела, а также рассматривает и утверждает сметы доходов и расходов отдела и отчеты об их исполнении), министерство финансов оставило за собой право и в будущем изменять, состав совета по своему усмотрению. Министр финансов утверждал постановления совета отдела, связанные с установлением дней и часов работы отдела, с подготовкой и изданием правил о порядке заключения биржевых сделок, с составлением и публикацией Инструкций для фондовых маклеров по ведению книг, с определением таксы вознаграждения фондовых маклеров и др. Несмотря на то, что в ведении совета находились вопросы, связанные с рассмотрением споров, которые возникали при заключении и исполнении биржевых сделок, а также вопросы допуска к котировке ценных бумаг, министерство финансов имело возможность энергичного вмешательства в деятельность совета по рассмотрению и принятию решений о допуске бумаг к котировке. Формально постановления совета фондового отдела о допуске ценных бумаг к котировке считались окончательными, тем не менее, представителям министерства было предоставлено право принесения протеста министру финансов на постановления совета. До рассмотрения протеста исполнение постановления Совета приостанавливалось.

Положения об административном воздействии на деятельность биржи были заимствованы из принятых 22 июля 1896 г. в Германии правил, позволявших властям осуществлять постоянный контроль и вмешательство в работу бирж. Биржевая публика фондового отдела состояла из действительных его членов, постоянных посетителей и гостей, а также представителей министерства финансов, осуществлявших правительственный надзор.

Корпоративными правами пользовались только действительные члены фондового отдела: они проводили общие собрания, выбирали совет отдела и котировальную комиссию. Из их же среды назначались фондовые маклеры. Только действительные члены имели право действовать на бирже через

своего уполномоченного (не более одного) и подручных (не более двух). Только они имели право заключать сделки на бирже, не прибегая к посредничеству маклеров. Действительными членами могли быть представители частных кредитных учреждений, включая банки, и лица, имевшие промысловое свидетельство первого разряда на производство банковских операций.

Заведование делами фондового отдела принадлежало общему собранию действительных членов отдела и совету отдела.

На Московской бирже были зарегистрированы свыше 120 наименований ценных бумаг с постоянным доходом (облигации) и около 80 - с дивидендным (акции). Обороты фондовых ценностей на других биржах России были незначительными.

Уже в начале 1914 г. биржа реагировала на приближение войны. Осознанная неизбежность вооруженного конфликта привела 12 июля к форменной панике на российских биржах: бумаги летели стремительно вниз,- продавцов было сколько угодно, а покупателей никого. Положение несколько нормализовалось 15 и 16 июля благодаря мощной интервенции банков и надеждой на возможность созыва конференции послов в Лондоне, которая могла бы приостановить движение к общеевропейской войне. Однако неотвратимость нависшей военной катастрофы требовала проведения быстрых и решительных мероприятий в целях охраны национальных рынков капитала.

Между тем фондовый оборот и во время войны не замер. Акции предприятий, работавших на оборону, были высоко дивидендными бумагами и встречали оживленный спрос. Но так как официальная фондовая торговля была прекращена, то в стране возник вольный рынок. В Санкт-Петербурге неофициальные биржевые собрания имели место в помещениях коммерческих банков. В Москве они даже происходили в здании самой биржи (конечно, неофициально). По данным Отчета русского для внешней торговли банка за 1916 год фондовый рынок не уступал довоенному официально действовавшему биржевому рынку ценных бумаг: в биржевых оборотах принимают участие самые широкие круги населения, и настроение рынка стало напоминать яркие дни подъема биржи в 1911 году. Официально фондовый отдел С.-Петербургской биржи был вновь открыт в январе 1917 г. Однако на нем были запрещены, как и на большинстве бирж воевавших государств, торговля иностранной валютой и сделки на срок.

Подобно другим буржуазным институтам Октябрьская революция 1917 г. ликвидировала в России биржу. Однако не прошло полных четырех лет, как они вновь появились в стране. Первая послереволюционная биржа открылась в июле 1921 г. в Саратове.

В начале 1923 г. правительством был издан декрет о формах производства валютно-фондовых операций. Для облегчения оборотов с государственными ценностями (облигациями займов и другими бумагами), а

также с иностранной валютой и упорядочения этого рода операций было признано необходимым создать при Московской бирже фондовый отдел. Фондовый отдел Московской биржи, подобно ее товарной части, доминировал в отношении всех остальных фондовых отделов бирж страны. Сумма сделок фондового отдела биржи в Москве в 1924/1925 г. составила около 123 млн. руб.; Петербургской биржи - 58 млн. руб.; Харьковской - 10 млн. руб. Основными участниками торговых операций фондовых отделов бирж были государственные и кооперативные кредитные организации, государственные учреждения и предприятия, а также смешанные акционерные общества (с участием иностранных фирм). Была разрешена биржевая деятельность и частных торговых предприятий. Рынок государственных ценных бумаг успешно развивается и является в настоящее время наиболее привлекательным. Доходность колеблется от 92 до 140 % годовых.

Рамазанов Т.Ш.

студент 4к. 5гр.

финансово-экономический факультет

Гаджимурадова Л.А.

старший преподаватель

кафедра «Финансы»

Дагестанский государственный институт народного хозяйства

Россия, г. Махачкала

ЛИЗИНГ КАК СПОСОБ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

Лизинг как альтернативная форма финансирования долгосрочных инвестиций получает все большее распространение в народном хозяйстве России. Он выражает совокупность экономических и правовых отношений, которые возникают между участниками в связи с реализацией договора лизинга. Договор лизинга - договор, в соответствии с которым арендодатель (лизингодатель) обязуется приобрести в собственность указанное арендатором (лизингополучателем) имущество у определенного им продавца и предоставить лизингополучателю данное имущество за плату во временное владение и пользование.

По договору финансовой аренды (лизинга) арендодатель обязуется приобрести в собственность указанное арендатором имущество у определенного им продавца и предоставить арендатору данное имущество (предмет лизинга) во временное владение и пользование для предпринимательской деятельности. Арендодатель в этом случае не несет ответственности за выбор предмета лизинга и продавца. Он самостоятельно приобретает имущество для арендатора и уведомляет продавца, что оно предназначено для передачи определенному лицу. Лизинговая деятельность - вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества с последующей передачей его в лизинг.[1]

Лизинговая сделка - это совокупность договоров, необходимых для реализации договора лизинга между лизингодателем, лизингополучателем и продавцом (поставщиком) предмета лизинга.

К обязательным договорам относят договор купли-продажи имущества. К сопутствующим договорам - договоры о привлечении денежных средств, договоры залога, поручительства, страхования предмета лизинга и др.[3]

Предметом лизинга может быть движимое и недвижимое имущество. В качестве предмета лизинга могут выступать предприятия и иные имущественные комплексы. Предмет лизинга, переданный во временное владение и пользование лизингополучателю, остается собственностью лизингодателя. Право владения и пользования предметом лизинга переходит к лизингополучателю в полном объеме, если договором лизинга не определены иные условия.

Взаимоотношения между лизингодателем и лизингополучателем регулируются договором, заключаемым в письменной форме. Он должен содержать следующие существенные положения:

- предмет договора (детальное описание предмета лизинга);
- обязанности сторон по договору;
- срок лизинга;
- передача имущества и его балансовый учет;
- право собственности и право использования имущества;
- страхование предмета лизинга;
- лизинговые платежи;
- беспспорное списание денежных средств;
- ответственность сторон;
- прекращение договора;
- завершение сделки;
- юридические адреса и банковские реквизиты.

В договоре лизинга необходимо предусмотреть факты, которые стороны считают беспспорным и очевидным нарушением обязательств, приводящим к прекращению действия договора и возврату предмета лизинга собственнику. Договор лизинга может предусматривать право лизингополучателя продлить срок лизинга с сохранением или изменением условий договора.[2]

Лизинг классифицируют на внутренний и международный. При осуществлении внутреннего лизинга все его участники относятся к резидентам РФ. При международном лизинге его участники не являются резидентами РФ.

Сублизинг - особый вид экономических отношений, возникающих в связи с переуступкой прав пользования предметом третьему лицу, что оформляют договором сублизинга.

Амортизационные отчисления производит сторона договора, на балансе которой находится предмет лизинга. В данном случае для амортизируемых основных средств, которые являются предметом лизинга, к основной норме амортизации налогоплательщик вправе применять специальный коэффициент, но не свыше трех.

Размер, способ, форму и периодичность выплат определяют в договоре по соглашению сторон. Лизинговые платежи относят на издержки производства налогоплательщика (лизингодателя) в составе прочих расходов.

В случае если имущество, полученное по договору лизинга, учитывают у лизингополучателя, арендные платежи признают расходами за вычетом сумм начисленной амортизации.

Лизинговые платежи по соглашению сторон можно осуществлять:

- 1) в денежной форме;
- 2) в натуральной (компенсационной) форме;
- 3) в смешанной (комбинированной) форме.

Если стороны в соответствии с договором производят расчеты по лизинговым платежам продукцией (в натуральной форме), выпускаемой с помощью предмета лизинга, то цену на такую продукцию устанавливают по соглашению между сторонами.

Лизинг обладает существенными преимуществами перед другими формами инвестирования в основной капитал предприятий:

- частично устраняет риск потерь, связанных с моральным износом оборудования;
- снижает налогооблагаемую прибыль лизингополучателя, так как затраты по лизингу относят на издержки производства (себестоимость продукции);
- избавляет предприятие от непроизводительных затрат на содержание оборудования, временно простаивающего вследствие сезонности и цикличности производства;
- предотвращает иные формальности, неминуемые при получении кредита в банке, что очень важно для малых и средних предприятий, не обладающих достаточной кредитоспособностью;
- дает возможность составить гибкий график лизинговых платежей в соответствии с операционным циклом и потоком денежной наличности у лизингополучателя. Это означает, что лизинговая компания при расчете лизинговых платежей должна учитывать финансовое состояние партнера.

Использованные источники:

1. Уринсон Я., «Инвестиционный климат в России и привлечение иностранных инвестиций», Вопросы Экономики, №8 2013 г.
2. Фельзенбаум В., «Иностранные инвестиции в России», Вопросы Экономики, №8 2013 г.

3. Филатов В., «Проблемы инвестиционной политики в индустриальной экономике переходного типа», Вопросы Экономики, №7 2013 г.

Рамазанова Л.М.

студент 4 курса

Раджабова М.Г., к.э.н.

научный руководитель, ст. преподаватель

ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет»

Россия, г. Махачкала

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ РАСЧЕТОВ ЭЛЕКТРОННЫМИ ДЕНЬГАМИ

Аннотация: в данной статье рассмотрены особенности бухгалтерского учета современными расчетными инструментами-электронными деньгами.

Ключевые слова: электронные деньги, бухгалтерский учет, электронный кошелек, платежная система.

В настоящее время очень актуальна проблема использования современных инструментов для расчетов. В современных условиях развитие рыночной экономики и информационных технологий привело к появлению новых неординарных средств осуществления расчетов за приобретенные товары, работы, услуги. Одним из таких средств являются «электронные деньги».

Электронные деньги получают все большую популярность. Законодательную основу сфера обращения «виртуальных» денег получила в 2011 году с принятием Федерального закона от 27 июня 2011 г. № 161-ФЗ «О национальной платежной системе». В законе введена терминология, определен порядок оказания платежных услуг и взаимодействия операторов по переводу денежных средств, урегулирован порядок расчетов.

Электронными деньгами считаются денежные средства, которые предоставляются клиентом оператору электронных денежных средств (ЭДС) в лице банка или кредитной организации. Они могут быть переданы лично, либо через платежного агента, без открытия банковского счета. Целью их передачи является исполнение денежных обязательств в пользу третьих лиц. К электронным деньгам относятся электронные кошельки и предоплаченные платежные карты. Выделяют следующие виды электронных денежных средств:

- не персонифицированные;
- персонифицированные;
- корпоративные.

Корпоративные ЭДС применяют организации и индивидуальные предприниматели (могут применять только их). Для открытия электронного кошелька фирма (индивидуальный предприниматель) должна заключить договор с оператором платежной системы или платежным агентом, после

оформления которого, фирма получает право пользоваться электронным кошельком (ЭК). ЭК должен быть привязан к расчетному счету, с помощью которого можно будет зачислять и выводить деньги. Право проведения переводов наличных денег без открытия расчетного счета могут только физические лица.

В электронном кошельке, как и в кассе организации, сумма средств на конец дня не может превышать лимита в 100000 рублей. Сумма сверх лимита будет автоматически перечислена оператором на расчетный счет. Единственное исключение нарушения лимита - если превышение произошло из-за роста официального курса иностранной валюты.

Существует также обязательное ограничение - фирмы и предприниматели не имеют права рассчитываться электронными деньгами между собой. Один из участников расчетов - обязательно физическое лицо.

В отношении налогового учета расчетов электронными деньгами необходимо отметить следующее. Для целей налогового учета не играет роли как компания (предприниматель) получила выручку - наличными, на расчетный счет или электронными деньгами. Получение оплаты электронными деньгами ничем не отличается от обычной оплаты товаров (работ, услуг).

Для организаций оплата услуг электронной платежной системы, в которой открыт электронный кошелек, является комиссией (вознаграждением) посредника, который осуществляет перевод денежных средств.

Для учета электронных доходов и расходов необходим отчет оператора о движениях ЭДС в электронном кошельке. Очень часто документы направляются через интернет. Но все-таки необходимо запрашивать бумажные копии. В любом случае операторы их предоставляют.

В бухгалтерском учете движение денег в ЭК отражается на счете 55 «Специальные счета в банках», к которому для учета электронных денег можно открыть субсчет «Электронные деньги». Аналитический учет по счету должен обеспечивать информацию по каждой платежной системе и (или) по виду электронных денег. Этот факт обязательно нужно отразить в учетной политике (п. 8 ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации»).

Пополнить вновь открытый счет электронными деньгами фирма сможет, только путем перевода денежных средств с расчетного счета. Перевод денег с расчетного счета в платежную систему отражается следующей проводкой:

Д-т 55 субсчет «Электронные деньги»

К-т 51 - введены в ЭПС денежные средства с расчетного счета.

Комиссия платежной системе за проведение расчетов электронными деньгами, как правило, взимается с того, кто платит, поэтому у продавца издержек не возникает. Составляются записи:

1. Д-т 55 субсчет «Электронные деньги» К-т 62 - получена оплата от покупателя;

2. Д-т 55 субсчет «Электронные деньги» К-т 90 субсчет «Выручка» - получена выручка от розничной продажи.

3. Д-т 76 К-т 55 субсчет «Электронные деньги»- списаны расходы на оплату услуг ЭПС;

4. Д-т 91 субсчет «Прочие расходы» К-т 76 - учтены расходы на оплату услуг ЭПС;

5. Д-т 19 К-т 76 - учтен НДС, предъявленный платежной системой в составе комиссионного вознаграждения.

Развитие электронной коммерции приводит к тому, что бухгалтеру становится тяжелее автоматизировать учет большого потока электронных платежей, кроме того, в одном электронном платеже может проходить как сумма без НДС, так и оплата с НДС. Также, помимо этого, популярные порталы получают в день более 1000 платежей.

*Рамазанова Э.М.
студент 3курса 3группы
Финансово-экономический факультет
Абдулбариева Б.Г.
руководитель*

*Дагестанский Университет Народного Хозяйства
Россия, Республика Дагестан*

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН

По основным социально-экономическим показателям, характеризующим потенциал региона, Республика Дагестан занимает в Российской Федерации: - по уровню производства валового регионального продукта – 88 место; - по уровню среднемесячной заработной платы – 85 место; - по объему производства промышленной продукции на 1 жителя – 81 место; - по объему инвестиций в основной капитал – 78 место; - по объему продукции сельского хозяйства на 1 жителя – 81 место; - по налоговым поступлениям на 1 жителя – 85 место; - по производственному потенциалу – 68 место; - по финансовому потенциалу – 71 место; - по инновационному потенциалу – 57 место; - по трудовому потенциалу – 23 место; - по инфраструктурному потенциалу – 34 место; - по институциональному потенциалу – 55 место. [1]

Так существует отставание Республики Дагестан от наиболее развитых регионов (по данной выборке) по следующим показателям: «объем промышленной продукции в расчете на душу населения» - 5,5 раза; «выпуск продукции сельского хозяйства в расчете на душу населения» - 2,9 раза; «оборот розничной торговли в расчете на душу населения» - 3 раза;

«денежные доходы в расчете на душу населения» – 2,1 раза; «потребительские расходы в расчете на душу населения» - 3,2 раза. В целом в Республика Дагестан обладает определенным потенциалом социально-экономического развития, который в настоящее время не реализован в должной степени. [2]

Но Республика Дагестан имеет и положительные экономические предпосылки: выгодное географическое положение, значительный производственно потенциал, богатые природные и трудовые ресурсами, развитую транспортную инфраструктуру, широкие возможности для развития всестороннего сотрудничества с отечественными и зарубежными партнерами.

Наблюдающийся устойчивый процесс стабилизации экономики республики, постепенное увеличение реальных доходов населения являются важнейшим стимулом для развития инвестиционной активности и расширения эффективных форм деловых контактов.

Все это достигнуто благодаря использованию позитивных условий для подъема экономики, которые в последнее время сложились в стране и в республике.

Органы государственной власти Республики Дагестан считают одним из важнейших условий успешного развития экономики республики создание благоприятного инвестиционного климата и положительного имиджа Дагестана для активного привлечения отечественного и иностранного капитала в экономику. [3]

Основными конкурентными преимуществами, создающими благоприятные условия для укрепления экономического потенциала являются:

- Выгодное географическое положение и важнейшее геополитическое значение для России (республика расположена на границе Европы и Азии в восточной части Кавказа и является самым южным регионом России с выходом на Каспийское море).

- Развитая транспортная инфраструктура - железнодорожный транспорт и автомобильные магистрали федерального значения, международный аэропорт, морской порт, трубопроводные сети (участие в функционировании транспортных коридоров Север-Юг и Восток-Запад).[4]

- Наличие нормативно-правовой базы, обеспечивающей необходимые условия для инвестиционной деятельности.

- Высокий природно-ресурсный потенциал.

- Богатая сырьевая база для перерабатывающей промышленности (республика является аграрно-ориентированным регионом).

- Высокий туристско-рекреационный потенциал (морское побережье, горные и предгорные районы, концентрация климатобальнеологических ресурсов на небольшой территории).

- Наличие квалифицированной рабочей силы и экономически активного населения.

- Развитая сеть высших и средних специальных образовательных учреждений, обладающих научно-исследовательским потенциалом.

- Стабильная общественно-политическая и социально-экономическая ситуация. [5]

Среди перспективных экономических проектов Республики Дагестан можно отметить следующие: строительство Махачкалинского цементно-помольного производственного комбината, возведение малых (технология «прометей») и средних ГЭС, возведение консервного комбината по глубокой переработке плодов и овощей, мощностью 150 муб. в год и мясоперерабатывающего комбината, мощностью 1 5,0 тыс. тонн переработки мяса в год, строительство объектов размещения на территории туристско-рекреационного комплекса «ново-каякент» в каякентском районе Республики Дагестан и «Дарваг-чай» и «Рубас» в Дербентском районе Республики Дагестан «турали» и «количи» в карабудахкентском районе Республики Дагестан, Реконструкция и развитие Махачкалинского морского торгового порта, строительство и эксплуатация железнодорожных паромов для перевозки грузов между портами каспийского бассейна, Модернизация и реконструкция аэропорта «Махачкала» и многие другие.

Дагестан - уникальный уголок России, в котором соседствуют пять климатических зон: от субтропиков в Прикаспийской низменности, до снежных вершин высотой более 4000 метров. Здесь есть горы и море, степи и леса, пустыни и ледники.

Главные особенности Дагестана - наличие минеральных источников и лечебных грязей, обилие и разнообразие прекрасных ландшафтов, памятников истории и природы, мягкий климат, обширная песчаная пляжная полоса на побережье Каспия, теплое море, ионизированный воздух и неповторимая самобытная культура и искусство народов.

Транспортная инфраструктура республики представлена автомобильным, железнодорожными, морскими, воздушными и трубопроводными коммуникациями.

Минеральное сырье недр Дагестана включает в себя ресурсы нефти и газа, цветных металлов, нерудного сырья, пресных, геотермальных, минеральных и промышленных подземных вод. [6]

Обладает Республика Дагестан значительным экономическим потенциалом, особенно ресурсным. На ее территории расположены месторождения горючих полезных ископаемых. Большим потенциалом обладает и сельское хозяйство с промышленностью. Наиболее значительными отраслями являются виноградарство, садоводство, животноводство, зерноводство, и соответственно – топливная, перерабатывающая отрасль и машиностроение. В сфере услуг Дагестана лидируют бытовое обслуживание, общественное питание и торговля.

Население Республики Дагестан составляет больше двух миллионов человек, из них 800 тысяч проживают в городах, что создает хороший трудовой потенциал.

Но, не смотря на позитивные тенденции, наметившиеся в последние годы, существует и ряд проблем социально-экономического плана. Главные из них – высокий уровень безработицы и бедность населения.

В связи с этим перспективными направлениями социально-экономического развития Дагестана являются: проведение необходимых институциональных преобразований и совершенствование нормативной правовой базы для обеспечения свободы и доступности экономической инициативы, формирование инвестиционного потенциала края; отработка новых механизмов финансирования инвестиционных проектов и мероприятий посредством сочетания собственных и заемных средств инвесторов и поддержки за счет федерального и республиканского бюджетов. [7]

Использованные источники:

- 1.Эльдаров М.М. География Дагестанской АССР. Учебное пособие для средней школы по физической и экономической географии ДАССР. – М.,2014.
- 2.Т.Г.Морозова, М.П.Победина, С.С.Шишков. Экономическая география России: Учебник.- М.: Юнити, 2013.
- 3.Степанов М. В., Видяпин М. В. Экономическая география России: Учебник. – М.: Инфра, 2012.
- 4.Инвестиционный потенциал Республики Дагестан. Каталог. Министерство экономики Республики Дагестан. Махачкала, 2010.
- 5.Ланда К.Г. Республика Дагестан в геостратегии России на Каспии: Дис.- М.: , 2013.
- 6.Исрапилов С. Основные итоги социально-экономического и политического развития Дагестана , 2012.
7. Алхлаев М.М.Теневая экономика как угроза экономической безопасности Республики Дагестан. - М.: Арт-Бизнес-Центр, 2013.

*Рамазанова М. И.
студент 2курса 3 гр.
«Бухучет и аудит»
Алиева З.Б., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Финансы и кредит»
ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный
институт народного хозяйства»
Россия, г. Махачкала*

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Актуальность темы исследования определяется тем, что за период перехода к рыночным отношениям нам не удалось по-настоящему включить в происходящие процессы одно из важнейших звеньев рынка - банковскую систему, в первую очередь ее наиболее активную рабочую часть - коммерческие банки (КБ). Коммерческие банки являются финансовыми посредниками между отдельными субъектами рыночных отношений, чем обуславливается их непосредственное влияние как на экономическую систему в целом, так и на ее отдельные звенья.

Проблема несовершенства банковского законодательства страны и нестандартность и противоречивость развития макроэкономической ситуации с самого начала рыночных преобразований вынуждает коммерческие банки постоянно подстраиваться под быстро изменяющуюся экономическую ситуацию, приводит к необходимости поиска специальных подходов к управлению деятельностью коммерческих банков.

Одной из важных функций коммерческого банка является посредничество в кредите, которое они осуществляют путем перераспределения денежных средств, временно высвобождающихся в процессе кругооборота фондов предприятий и денежных доходов частных лиц. Особенность посреднической функции коммерческих банков состоит в том, что главным критерием перераспределения ресурсов выступает прибыльность их использования заемщиком. Перераспределение ресурсов осуществляется по горизонтали хозяйственных связей от кредитора к заемщику, при посредстве банков без участия промежуточных звеньев в лице вышестоящих банковских структур, на условиях платности и возвратности. Плата за отданные и полученные займы средства формируется под влиянием спроса и предложения заемных средств. В результате достигается свободное перемещение финансовых ресурсов в хозяйстве, соответствующее рыночному типу отношений.

Значение посреднической функции коммерческих банков для успешного развития рыночной экономики состоит в том, что они своей деятельностью уменьшают степень риска и неопределенности в экономической системе. Денежные средства могут перемещаться от

кредиторов к заемщикам и без посредничества банков, однако при этом резко возрастают риски потери денежных средств, отдаваемых в ссуду, и возрастают общие издержки по их перемещению, поскольку кредиторы и заемщики не осведомлены о платежеспособности друг друга, а размер и сроки предложения денежных средств не совпадает с размерами и сроками потребности в них. Коммерческие банки привлекают средства, которые могут быть отданы в ссуду, в соответствии с потребностями заемщиков и на основе широкой диверсификации своих активов снижают совокупные риски владельцев денег, размещенных в банке.

Вторая важная функция коммерческих банков - стимулирование накоплений в хозяйстве. Коммерческие банки, выступая на финансовом рынке со спросом на кредитные ресурсы, должны не только максимально мобилизовать имеющиеся в хозяйстве сбережения, но и формировать достаточно эффективные стимулы к накоплению средств. Стимулы к накоплению и сбережению денежных средств формируются на основе гибкой депозитной политики коммерческих банков. Помимо высоких процентов, выплачиваемых по вкладам, кредиторам банка необходимы высокие гарантии надежности помещения накопленных ресурсов в банк. Созданию гарантий служит формирование фонда страхования активов банковских учреждений, депозитов в коммерческих банках.

Третья функция банков - посредничество в платежах между отдельными самостоятельными субъектами. Как инвестиционный консультант банк оказывает консультационные услуги своим клиентам по поводу выпуска и обращения ценных бумаг. Если банк берет на себя роль инвестиционной компании, то он занимается организацией выпуска ценных бумаг и выдачей гарантий по их размещению в пользу третьего лица; куплей-продажей ценных бумаг от своего имени и за свой счет, в том числе путем котировки ценных бумаг, т.е. объявляя на определенные ценные бумаги "цены продавца" и "цены покупателя", по которым он обязуется их продавать и покупать. Когда банк размещает свои ресурсы в ценные бумаги от своего имени и все риски, связанные с таким размещением, все доходы и убытки от изменения рыночной оценки приобретенных ценных бумаг относятся за счет акционеров банка, то он выступает в качестве инвестиционного фонда.

Операции коммерческих банков

Операции коммерческого банка представляют собой конкретное проявление банковских функций на практике. По российскому законодательству к основным банковским операциям относят следующие:

1. привлечение денежных средств юридических и физических лиц во вклады до востребования и на определенный срок;
2. предоставление кредитов от своего имени за счет собственных и привлеченных средств;
3. открытие и ведение счетов физических и юридических лиц;

осуществление расчетов по поручению клиентов, в том числе банков-корреспондентов;

4. инкассация денежных средств, векселей, платежных и расчетных документов и кассовое обслуживание клиентов;

5. управление денежными средствами по договору с собственником или распорядителем средств;

6. покупка у юридических и физических лиц и продажа им иностранной валюты в наличной и безналичной формах;

7. осуществление операций с драгоценными металлами в соответствии с действующим законодательством;

Термин "коммерческий банк" возник на ранних этапах развития банковского дела, когда банки обслуживали в основном торговлю. Клиентами банков были торговцы. Постепенно, с развитием промышленного производства возникли операции по кредитованию производственного цикла.

В странах, имеющих развитую кредитную систему, особенностью современной банковской деятельности является выполнение множества банковских операций с широкой клиентурой. Например, крупнейшие коммерческие банки (клиринговые банки) Великобритании используют в своей деятельности около 100 различных видов операций по обслуживанию клиентов, коммерческие банки США – свыше 150 видов операций, банки Японии – около 300 видов.

В настоящее время в США насчитывается более 15000 коммерческих банков, наиболее распространены из них – бесфилиальные банки, т.е. банки без отделений (филиалов). Поэтому США является страной с самым большим количеством коммерческих банков. Например, в Канаде все банковские услуги предоставляют не более 20 банков, имеющих широкую сеть филиалов.

Коммерческие банки – это универсальные учреждения, проводящие операции в различных сферах рынка ссудного капитала. На долю коммерческих банков в США приходится около 35% общей суммы активов всех финансовых учреждений страны. Крупные банки предоставляют полный комплекс финансового обслуживания, включая кредиты, прием депозитов, расчеты и т.д., причем все операции сопровождаются высоким уровнем обслуживания. Коммерческие банки выполняют роль основного, базового звена кредитной системы США.

Ведущее положение в этой стране занимает группа коммерческих банков, которую возглавляет "большая тройка" банков: Дойчебанк, Дрезднербанк и Коммерцбанк, которые сосредоточили у себя более 50% вкладов и 40% предоставляемых кредитов.

Коммерческие банки в ФРГ выполняют также функции инвестиционных банков, занимаясь размещением ценных бумаг и долгосрочным кредитованием.

Возникновение Российского банковского дела отмечено на рубеже XVIII и XIX вв. появлением казенных банков, главной задачей которых было направление денежных накоплений на поддержание класса российских помещиков. По мере развития экономики изменялась и активизировалась роль акционерных и коммерческих банков России.

Банковская система была неэффективной, ее воздействие на производство было крайне недостаточным.

Несмотря на определенные недостатки и проблемы, выявленные в ходе проведения банковской реформы в России, достигнута главная цель: клиент имеет возможность сам выбирать себе финансового посредника, который стремится выполнить для клиента широкий круг операций, чтобы повысить рентабельность, расширить доходную базу, и все это происходит в условиях конкуренции.

Рамазанова Л.М.
бакалавр 4 года обучения
профиль «Бухгалтерский учет»
Ибрагимова А.Х., к.э.н.
научный руководитель, доцент
ФГБОУ ВПО Дагестанский Государственный Университет
Россия, г. Махачкала

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Современное сельское хозяйство все большую роль отводит крупным компаниям. Однако около 80 % производства овощной продукции приходится на индивидуальные подворья. Сельское хозяйство в лице малого бизнеса - это не только мощный фундамент в продовольственную безопасность, но и существенное повышение уровня жизни в сельском кластере. Малые предприятия способны стать полноправными участниками реализации концепции импортозамещения и наращивания экспорта продукции с высокой добавленной стоимостью. Особенно актуальной развитие малого предпринимательства в сельском хозяйстве стала сейчас. Против нашей страны введены санкции и государству стало необходимым самому себя обеспечивать продуктами. Государству необходимо своевременно выявлять препятствия, затрудняющие производственную деятельность малых предприятий в агропродовольственном комплексе. Более того, необходимо способствовать реализации этих возможностей [2].

Основной проблемой является то, что сельское хозяйство не имеет достаточно инфраструктурных объектов, предприятий транспортировки и переработки. К примеру, отсутствие на территории убойного цеха снижает мотивацию всерьез заняться мясным скотоводством. Отсутствие молокоприемных пунктов тормозит молочное животноводство. А именно эта отрасль могла бы серьезно повысить жизненный уровень села.

Самый перспективный, на наш взгляд, сегмент на сегодня – овощехранилища являющиеся центрами переработки, фасовки, логистики районного масштаба. Они могут обеспечить вывоз продукции от производителя. Также формирование объемов и доставку потребителю в сферы общепита, розничные сети и т.д. Они отсутствуют даже в развитых областях, что снижает стимулы к овощеводству [3].

Следующая проблема, это сложности со сбытом продукции. В сельском хозяйстве производится продукция низкого качества. Отсутствие переработки также серьезная преграда на пути к конечному потребителю. Малому сельхоз бизнесу практически нереально самостоятельно выйти в розничную сеть. Меры по развитию ярмарочной торговли и открытого доступа личных подсобных и крестьянско-фермерских хозяйств на муниципальные рынки явно недостаточны. Малому бизнесу по определению сложно заниматься и производством и реализацией. Просто не хватает ресурсов, учитывая низкий технологический уровень производства, его высокую трудоемкость. Поэтому процветает ниша посредников – перекупщиков, обеспечивающих оптовую поставку продукции и гарантированный закуп у производителя.

Отсутствие базового экономического образования на селе – еще одна проблема. Неумение спланировать и продумать собственный бизнес (зачастую вообще отсутствие восприятия свой деятельности как бизнеса) мешает взаимопониманию с кредитными учреждениями. Не хватает умения сопоставлять затраты и прибыли, сравнивать различные культуры и технологии, проводить хотя бы примерный анализ рынка, планировать. Занимаясь какой-либо деятельностью по привычке или традиции, упускаются многие возможности, по сути, не требующие огромных вложений. Проще говоря, многие хозяева не умеют считать [4].

Для малых и средних предприятий агропродовольственного комплекса важнейшим условием выживания в рыночных условиях является первичная переработка сельскохозяйственного сырья, что невозможно без наличия соответствующей техники. В связи с этим лизинг перерабатывающего и торгового оборудования является перспективным направлением для обеих сторон лизинговой сделки [1].

Сложившееся положение дел в агролизинге стимулирует монополизм, что негативно влияет на развитие ее как ключевого инструмента инвестиций в материальное производство. Лизинг сельскохозяйственной техники является перспективным направлением как для специализирующихся в этом направлении компаний, так и лизинговых компаний широкого профиля для диверсификации кредитного портфеля. Увеличения присутствия на рынке агролизинга частных компаний будет способствовать повышению конкуренции в этой сфере, повышению качества услуг, сервиса, снижению стоимости лизинга. Для улучшения лизинговой системы необходимо модернизировать механизм государственной помощи следующим образом:

вместо пополнения уставного капитала «Росагролизинг» компенсировать сельхозпроизводителям часть процентов по лизинговым платежам вне зависимости от оператора лизинга; использовать антимонопольное законодательство. Также необходимо внедрение практики гарантийного, постгарантийного и сервисного обслуживания.

Перспективным направлением может стать оплата лизинга в натуральной форме. В условиях роста цен на продовольствие фьючерсные сделки выгодны кредиторам и государству. Таким образом, кредиторы могут застраховать себя от неплатежей со стороны лизингополучателя, а государство обеспечит наполнение продовольственных фондов, а малые и средние предприятия агропродовольственного комплекса получают возможность провести модернизацию производства в условиях дефицита денежных средств.

Основными проблемами, с которыми сталкивается малый бизнес в сельском хозяйстве, является сложность получения кредитов и необходимость оформлять множество документов для того, чтобы получить возможность пользования земельным наделом.

Кредитование малого бизнеса является одним из важнейших рычагов развития частного предпринимательства. По результатам опросов среди частных предпринимателей, около четверти бизнесменов не хотят брать кредит в банке из-за высоких процентных ставок, что существенно тормозит развитие малых предприятий. В настоящее время многие банки расширяют количество кредитных программ для частного бизнеса, увеличивая, таким образом, объемы кредитования малого бизнеса в 2014 году.

Достижение продовольственной безопасности в долгосрочной перспективе требует последовательных, комплексных, и скоординированных действий государственных и рыночных институтов. Меры поддержки должны не только отвечать насущным потребностям малых предприятий аграрного сектора, но и учитывать долгосрочные последствия их осуществления. Они должны быть направлены на доступ малых предприятий к средствам производства, инвестициям, инфраструктуре, рынкам сбыта. Инвестирование в развитие сельского хозяйства, преимущественно мелких фермеров, и сельских регионов способно превратить сельское хозяйство в процветающий сектор экономики с вытекающими отсюда последствиями в плане сокращения уровня бедности.

Для достижения успеха рост производительности в сельском хозяйстве должен сопровождаться увеличением объема инвестиций в развитие местных и региональных рынков, а также комплексной корректировкой существующих ныне неэффективных торговых практик. Одновременно с этим необходимо внедрение устойчивых моделей сельскохозяйственного производства, соответствующих долгосрочным задачам охраны окружающей среды. Внедрение инновационных ресурсосберегающих технологий, повышение устойчивости производственных систем,

реконструкция оросительных систем, систем хранения, электрификация, в комплексе с экономической поддержкой через финансово-кредитные институты будут способствовать развитию малого предпринимательства на селе, решению проблемы продовольственной безопасности.

К сожалению, отсутствие статистической информации по фермерским хозяйствам не позволяет оценить их рентабельность, финансовое положение, себестоимость продукции, уровень обеспеченности техникой.

Формирование эффективной системы государственной поддержки малого предпринимательства, возрождения реального сектора экономики, активного внедрения инноваций, повышения качества жизни и занятости населения, будет способствовать выходу отечественной экономики на новый уровень развития.

Использованные источники:

1. Шахбанов Р.Б. Оценка эффективности систем налогообложения субъектов малого предпринимательства//Налоги и финансовое право.2012.№10. С.172;
- 2.Портал электронных средств массовой информации для предпринимателей. Режим доступа: www.businesspress.ru;
- 3.Официальный сайт газеты «Ставропольский бизнес». Режим доступа: www.business-st.ru;
- 4.Кредитный портал «КредитБизнес.ru». Режим доступа: www.kreditbusiness.ru

*Расколенко В.А.
студент*

НИУ «БелГУ»

Россия, г. Белгород

ФОРМИРОВАНИЕ КОМФОРТНОЙ СРЕДЫ ДЛЯ СЕМЕЙ С ДЕТЬМИ-ИНВАЛИДАМИ

В последние годы отмечается увеличение рождаемости детей с ограниченными возможностями, что связано с ухудшением экологической обстановки, ростом числа хронических заболеваний, передающихся по наследству.

С появлением на свет ребенка с ограниченными возможностями семья сталкивается с множеством проблем, о которых раньше даже не задумывалась. Некоторые родители после рождения ребенка-инвалида оставляют его в «Доме малютки», боясь не справиться, с наложенной на них ответственностью, или просто не хотят иметь больного ребенка.

Согласно определению, данному в «Российской энциклопедии социальной работы» [1], и закрепленному приказом Минздрава РФ от 4 июля 1991 г. № 117 «О порядке выдачи медицинского заключения на детей-инвалидов»[2], инвалидность у детей - это значительное ограничение жизнедеятельности, приводящее к социальной дезадаптации вследствие нарушения развития и роста ребенка, потери контроля над своим

поведением, а также способностей к самообслуживанию, передвижению, ориентации, обучению, общению, трудовой деятельности в будущем. Также нужно отметить, что под ограничением жизнедеятельности принято считать отклонение от возрастной нормы, вследствие нарушения здоровья, характеризующиеся ограничением способности самообслуживания и социализации.

Инвалидность детей - одна из важнейших медико-социальных проблем современного социума. Согласно данным, опубликованным в методическом пособии «Практика комплексной реабилитации инвалидов», количество детей в возрасте до 16 лет с ограниченными жизненными и социальными функциями составляет около 10 % населения мира, т.е. более 120 млн.[3]. Проанализировав цифры, можно заметить, что проблема, связанная с детьми-инвалидами носит глобальный характер и распространена во многих странах.

Несмотря на огромный прорыв в медицине количество детей-инвалидов растет. Проанализировав данные сайта Федеральной государственной службы статистики можно заметить, что количество детей с ограниченными возможностями увеличивается с каждым годом. Например, в 2009 году количество детей инвалидов составило 515 тыс. человек, а в 2014 - 580 тыс. человек, что на 65 тыс. человек больше[4].

Причин, по которым дети становятся инвалидами, огромное количество, к ним можно отнести как заболевания, передающиеся от родителей, травмы от рождения или полученные самими детьми. К наиболее серьезным заболеваниям, которыми болеют дети инвалиды, можно отнести: болезни эндокринной системы, расстройство питания и нарушения обмена веществ, болезни нервной системы, болезни глаза и его придаточного аппарата, болезни костно-мышечной системы и соединительной ткани, пороки развития, деформации и хромосомные нарушения. Можно заметить, что многие дети с ограниченными возможностями страдают от психического расстройства и расстройствами поведения.

Главные проблемы, с которыми сталкиваются семьи с детьми-инвалидами:

- равнодушное, а порой негативное отношение социума к семье с ребенком с ограниченными возможностями. Люди закрывают глаза на проблему, не хотят ее обсуждать. При этом никто не застрахован от такой ситуации, например, вследствие попадания в аварию, болезни, других форс-мажорных обстоятельств;

- разводы в семье с ребенком-инвалидом. Обычно из семей, где есть дети-инвалиды, как это не печально, уходят отцы, большинство из которых больше не навещают своих детей или вообще не хотят их видеть;

- медицинские проблемы. К таким проблемам можно отнести: отсутствие возможности получить полную информацию о заболевании

ребенка и прогноза на будущее, затруднения с госпитализацией ребенка для полного обследования;

- денежный доход в семье с ребенком-инвалидом. Как правило, доход в семье с ребенком-инвалидом не велик, так как один из родителей постоянно находится рядом с ребенком и не в состоянии найти себе работу. Необходимо покупать дорогостоящие медикаменты, оплачивать консультации специалистов;

- образование ребенка с ограниченными возможностями. К данной проблеме можно отнести специальную подготовку к школе, помощь при обучении, психологическую подготовку ребенка к социальной адаптации, комплексное развитие навыков передвижения, обучение пользованием общественным транспортом. Данную проблему разбирают более подробно и дают рекомендации Д.Ю. Мостовой и О.М. Высоцкая в своем методическом пособии[5];

- психологические проблемы. Такого рода проблемы связаны не только с психологическим состоянием ребенка-инвалида, но и напряженной ситуацией в семье. Данную проблему можно отнести к эмоциональному состоянию родителей, которые переживают из-за болезни своего ребенка. Более конкретно психологическую проблему освещают С.М. Безух и С.С. Лебедева в своей монографии[6].

Это только малая часть проблем, с которыми сталкиваются семьи с детьми, имеющие ограниченные способности.

Таким образом, в настоящее время, как мы отметили ранее, существует множество проблем у семей, воспитывающих детей с ограниченными возможностями, экономического, социального, психологического характера, которые государство не может решить в полной мере. Для решения данных проблем необходим принятие на государственном уровне комплекс поддерживающих мер:

- повышение качества обучения для детей с ограниченными возможностями (образование коррекционных школ и классов для детей-инвалидов на различных уровнях образования);

- установку специального оборудования в медицинских, школьных и иных учреждениях, для упрощения передвижения детей с ограниченными возможностями (пандусы, поручни и др.);

- привлечение дополнительных источников финансирования, таких как благотворительность, меценатство, спонсорская помощь;

- оказание помощи со стороны органов социальной защиты для детей с ограниченными возможностями и их семей (консультации психологов и других специалистов).

Использованные источники:

1. Российская энциклопедия социальной работы // Под ред. Павлова И.М. – М.: Наука, 2006 – Т.2. – 195 с.

2. О порядке выдачи медицинского заключения на детей инвалидов: приказ Минздрава РФ от 04.07.1991 г. № 117 / /Ведомости Съезда народных депутатов и верховного совета РФ. – 1991. - № 12. - ст. 35.
3. Сухих В.Г. Практика комплексной реабилитации инвалидов: методическое пособие для руководителей и специалистов сферы реабилитации инвалидов. Красноярск.: Красноярский писатель, 2010. - 108 с.
4. Мостовой Д.Ю., Высоцкая О.М. Педагогическая подготовка родителей к реабилитации ребенка с ДЦП // Под ред. Мардахаева Л.В. - М.: Изд-во Союз, 2001. – 24 с.
5. Психологическое и социальное сопровождение больных детей и детей-инвалидов // Под ред. Безух С.М. и Лебедевой С.С. - СПб.: Речь, 2007. - 112 с.
6. Федеральная служба государственной статистики : офиц. сайт. - URL:http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/disabilities/#_ (дата обращения: 20.10.2014).

*Распертов М.О.
студент, 3 курс
Фатихова И.В.
студент, 3 курса
Лоскутова О.Н.
ст.преподаватель
кафедра ЭиМХС
ТГАМЭУП
Россия, г. Тюмень*

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО РЫНКА ЖИЛЬЯ ПО ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: В данной статье рассмотрим институциональные проблемы развития ипотечного рынка жилья по тюменской области.

Ключевые слова: институциональные проблемы, ипотечного рынка.

Раньше основным пополнением жилого фонда нашей страны было государственное жилищное строительство и строительство жилья предприятиями и организациями, а кооперативное и индивидуальное жилищное строительство играли вспомогательную роль. В России жилье является дорогостоящим объектом и покупка данного товара при разовом получении дохода для многих россиян практически невозможно.

Таблица 1[1] - Количество кредитных организаций по Тюменской области.

Тюменская область	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014
Количество действующих кредитных организаций	19	17	18	16	16	15
Количество кредитных организаций, предоставляющих кредиты	20	16	17	16	15	14
Количество кредитных организаций, предоставляющих ипотечное жилищное кредитование	17	15	16	15	15	14

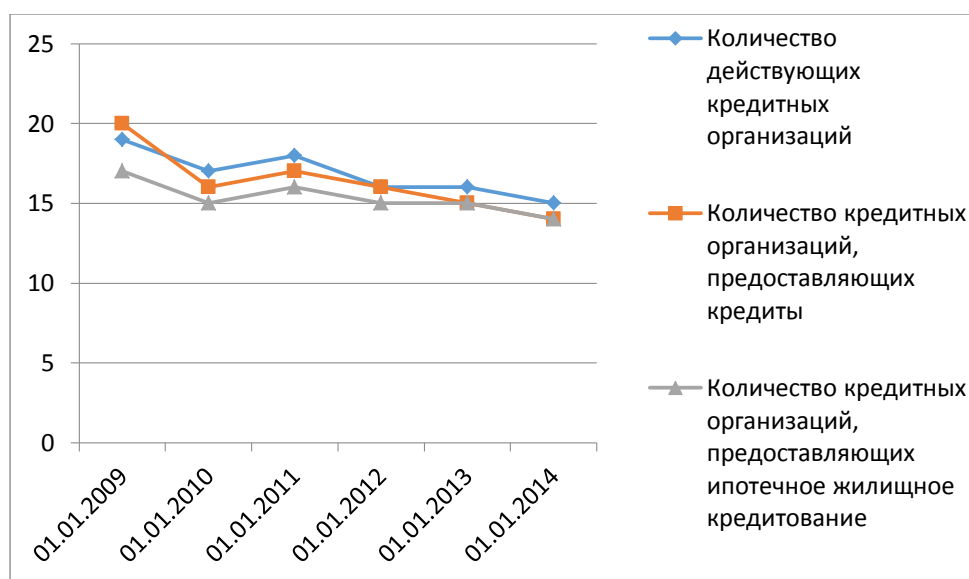


Рис. 1 - Количество кредитных организаций по Тюменской области.

В 2009 году в Тюменской области действовало 19 кредитных организаций, в 2010 их упало до 17, в 2011 поднялось до 18, в 2012 упало до 16 в 2013 не изменилось, в 2014 упало до 15. Исходя из требований Банка России к уставному капиталу, многие банки претерпевают

следующие трансформации: объединяются с целью увеличения и сохранения капиталов, т.е. происходит слияние капиталов и т.д. Процессы слияния, поглощения или закрытия банков идут постоянно, но после поднятия Банком России планки по минимальной величине уставного капитала - количество таких процессов резко увеличится. По прогнозам ряда аналитиков, начавшееся в период финансового кризиса сокращение количества действующих банков России продолжится. Данные выводы подтверждаются и следующими графиками. (рис 1)

В 2009 было 20 кредитных организаций предоставляющие Жилищные Кредиты. В последующие года они стали уменьшатся в 2010 было 16, в 2011 - 15, в 2012 16, в 2013 - 15, в 2014 - 14.

Начиная с 2009 года в Тюменской области было 17 кредитных организаций предоставляющие ипотечное жилищное кредитование, а в последующие года они уменьшались, но не значительно.

Таблица 2 [1] - Сведения о количестве Жилищных Кредитов(ЖК) и ипотечного жилищного кредитования(ИЖК) предоставленных кредитными организациями физическим лицам в млн. рублях

Тюменская обл.	01.01. 2009	01.01. 2010	01.01. 2011	01.01. 2012	01.01. 2013	01.01. 2014
ЖК	25606	9987	24350	33883	36345	40694
ИЖК	21579	8440	24145	30585	32543	36706

После кризиса ипотечное кредитование в 2010 году устойчиво восстанавливалось. В борьбе за потребителя банки начали снижать средние ставки по жилищным кредитам и как следствие, возросло количество займов.

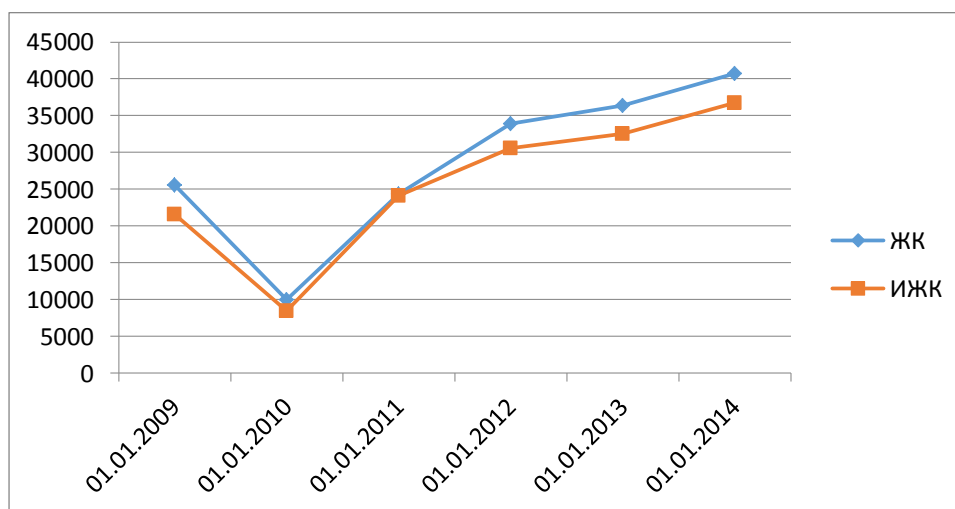


Рис. 2 Количество Жилищных Кредитов(ЖК) и ипотечного жилищного кредитования(ИЖК), предоставленных кредитными организациями физическим лицам в Тюменской области (млн. рубл.)

В 2009 году количество ипотечного жилищного кредитования предоставленных кредитными организациями физическим лицам в рублях составило 21579. В 2010 резкое снижение до 8440, но в последующих годах резко возросло.

Таблица 3 [1] - Сведения о задолженности по жилищным кредитам(ЖК) и ипотечному жилищному кредитованию(ИЖК) предоставленным кредитными организациями физическим лицам в млн. рублях

Тюменская обл.	01.01. 2009	01.01. 2010	01.01. 2011	01.01. 2012	01.01. 2013	01.01. 2014
ЖК	80130	77998	94890	125463	163100	206346
ИЖК	72489	71691	88365	118567	153698	197560

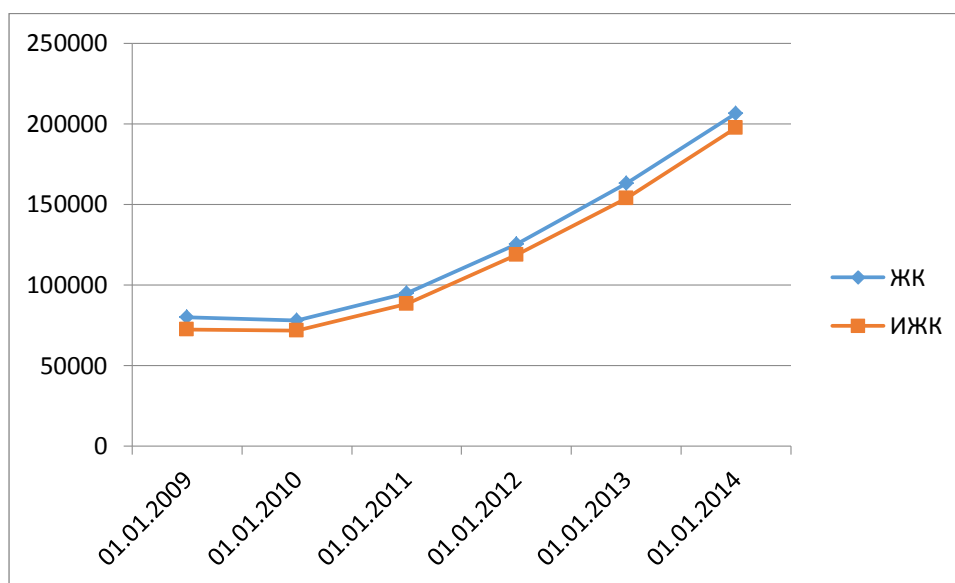


Рис. 3 - Сведения о задолженности по жилищным кредитам(ЖК) и ипотечному жилищному кредитованию(ИЖК) предоставленным кредитными организациями физическим лицам в Тюменской области (млн. руб.)

Мощный рывок экономического роста Тюменской области в середине 2000 годов и замедление экономики в последнее время отражается и на задолженности по Жилищным Кредитам.

В 2009 году задолженности по ипотечному жилищному кредитованию в рублях составило 72489, небольшое уменьшение, но потом стало опять подниматься.

Последовательное проведение в жизнь мероприятий по ипотечному кредитованию требует от кредитных организаций и регионального руководства незаурядной воли, направленной на достижение целей регионального развития, которые должны отражать реальное воздействие инновационных программ на социально – экономическую систему региона.

Программа государственной поддержки ипотечного кредитования стартовало в 2009 году. На ее выделено уже 250 миллиардов рублей из Внешэкономбанка и Фонда национального благосостояния, но даже они помогают решить проблемы с жильем лишь малой части населения.

Государство проявило дальновидность в данном вопросе. Дело в том, что в настоящее время на рынке недвижимости сложилась парадоксальная ситуация: приобретение вторичного жилья, подчас находящегося в весьма плачевном состоянии, обходится куда дороже, чем покупка новенькой, отделанной современными материалами эконо-квартиры в новостройке, пригодной к немедленному заселению. Косвенным путем государство поддерживает и строительные компании: срок оборота средств, вложенных ими в застройку, сокращается благодаря повышенному спросу на недорогое жилье. Конечно, далеко не все могут позволить себе взять кредит и под 11 %. Кроме того, некоторые банки, получив поддержку от государства, не торопятся «осчастливливать» своих клиентов. Они не участвуют в программах ипотеки либо предлагают лишь фиксированные варианты приобретения жилья (от «своего» застройщика, по установленной высокой стоимости и т.п.). Данные невеселые факты заставляют аналитиков утверждать, что проводимая правительством программа является полумерой, и следует не поддерживать банки, а повышать средний уровень зарплат по стране и благосостояние народа. Так, если в 2010 году ипотека была доступна 15 % населения России, полная реализация программы поддержки кредитов увеличит данную цифру лишь до 30 %.

Проблему могут решить более решительные изменения в экономике:

- резкое снижение цен на жилье при масштабном увеличении его количества;
- победа над инфляцией, уменьшение ставок рефинансирования Центробанка,
- поддержка малоимущих семей со стороны социальных организаций и другие меры.

Главным ограничителем доступности жилья и ипотечного жилищного кредитования в Тюменской области являются:

- низкий уровень доходов основной массы населения и недостатка жилья;
- глубокий разрыв в доходах социальной верхушки и абсолютного большинства населения;
- монополизм в производстве строительных материалов, строительства и реализации жилья и ценовой беспредел;
- отсутствия государственных мер воздействия на жилищный рынок и ограничение роста цен;
- отсутствие развернутой системы социальной аренды жилья;
- недостаток длинных финансовых ресурсов и низкая эффективность их использования;

-высокие транзакционные издержки и проценты по кредиту;

Все сказанное свидетельствует о том, что мероприятия по поддержке ипотечного рынка нельзя рассматривать как государственную стратегию. Это не может мобилизовать необходимые силы в ресурсы на решение жилищной проблемы в России, а только нагромождает завалы на пути решения вопросов обеспечения населения жильем. Не случайно 26 марта 2012 г. В.В.Путин заявил, что цифры по количеству нуждающихся в жилье постоянно пляшет, и это не дает возможности оценить масштаб проблемы, своевременно и в полном объеме организовать финансирование и работу. Выступая на совещании по вопросам повышения качества жилищных услуг в Кремле 13 ноября 2012 г., Президент Российской Федерации В.В. Путин подчеркнул: <...нам нужен профессиональный, реальный анализ, нам нужно вырабатывать решения в этой сфере, принимать их на практическом уровне и добиваться исполнения>.[2]

В последнее время предприняты активные действия по оживлению ипотечного сектора ввиду его значимости: как социальной, так и экономической. По данным информационных агентств, в июле 2010 г. главой

Правительства Российской Федерации В.В.Путиным была подписана стратегия развития ипотечного кредитования до 2030 года.

Стратегия развития ипотечного кредитования до 2030 г. предусматривает привлечение в ипотеку долгосрочных финансовых ресурсов, в том числе пенсионных накоплений и резервов страховых организаций, а также других средств институциональных инвесторов. Одновременно предполагается, что доля сделок с использованием ипотеки на рынке жилья должна вырасти с 12 до 50 % средний уровень кредитной ставки должен снизиться до размера инфляции плюс 2 – 3%, а средний срок ипотечного кредита увеличиться с 16,5 до 30 лет к 2020 г. Так же ожидается продолжение снижения ставок по ипотечным кредитам.[3]

Необходимость привлечения достаточного объема долгосрочных ресурсов, что определяет важность отработки надежных механизмов финансирования кредитов и обеспечения гарантий надёжности инвесторов, направляющим свои капиталы а рынке ипотечного комплекса. Привлечение долгосрочных ресурсов для ипотечного комплекса могло бы, на взгляд М.П. Логинова, осуществляться из следующих источников:

- рефинансирование кредитов через операторов вторичного рынка ипотечных кредитов;
- введение Банков России ипотечной ставки рефинансирования;
- выпуск кредиторами эмиссионных ипотечных ценных бумаг и их реализация на финансовом рынке;
- привлечение денежных средств населения в системе строительных сбережений;

-рефинансирование через банковские долгосрочные долговые обязательства, обеспеченные залогом недвижимости;

- предоставление субсидий и субвенций из бюджетов различных уровней в рамках субсидированной системы ипотечного жилищного кредитования;

- кредитные линии и займы, предоставляемые банками, а также иными организациями

-средства от продажи целевых облигационных займов;

Создание ипотечного комплекса позволит:

-увеличить платёжеспособный спрос граждан России;

- сделать приобретение жилья доступным для основной части населения;

-активизировать региональный рынок жилья;

- привлечь в жилищную сферу сбережения населения и другие внебюджетные финансовые ресурсы;

- обеспечить развитие регионального строительного комплекса;

- оживить экономическую и инвестиционную активность в обществе.

[4]

Использованные источники:

1. Куликов А.Г. Концептуальные вопросы развития жилищной сферы и ипотеки в Российской Федерации// Деньги и кредит – 2014 - №8 – с. 43- 52.

2. Лукьянов А.В. Анализ рынка ипотечного кредитования// Деньги и кредит – 2010 - №8 – с. 41 – 50.

3. Логинов М. П. Российский ипотечный комплекс – стратегия развития// Деньги и кредит – 2011- №3 – с. 44 – 48.

4. Лоскутова О.Н., Фатихова И.В. Денежно-кредитная политика России на современном этапе//Международный научно-исследовательский журнал = Research Journal of International Studies. 10-3 (17).2013.

5. Официальный сайт Центрального Банка России // www.cbr.ru

Рахмангулова А.Ф.

магистрант 3 г.о.

экономический факультет

Харисов В.И., к.э.н.

научный руководитель, доцент

УГУЭС

Россия, г. Уфа

ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОДИН ИЗ ИНСТРУМЕНТОВ КОМПЛЕКСА МАРКЕТИНГА

Аннотация: В данной статье рассматриваются общеэкономические критерии, определяющие формирование цен на продукцию предприятия.

Ключевые слова: ценообразование, внутренние и внешние критерии ценообразования, объем продаж.

Перед торговыми предприятиями встает вопрос об определении цены на свои товары и услуги. В условиях рынка ценообразование представляет весьма сложный процесс, оно подвержено воздействию множества факторов.

Выбор общего направления в ценообразовании, главных подходов к определению цен на новые и уже выпускаемые изделия, оказываемые услуги с целью увеличения объемов реализации, товарооборота, повышения производства и укрепления рыночных позиций предприятия обеспечиваются на основе маркетинга. Ценовая политика выступает одной из главных составляющих комплекса маркетинга предприятия. Цены находятся в тесной зависимости от других сторон деятельности компании, от уровня цен во многом зависят достигаемые коммерческие результаты. Неверная или правильная ценовая политика оказывает многоплановое воздействие на функционирование предприятия. Суть целенаправленной ценовой политики заключается в том, чтобы установить на товары такие цены, так варьировать ими в зависимости от ситуации на рынке, чтобы овладеть его максимально возможной долей, добиться запланированного объема прибыли и успешно решать все стратегические задачи. В рамках ценовой политики частные решения, взаимосвязь цен на товары в пределах ассортимента, использование скидок, варьирование ценами, обеспечение оптимального соотношения своих цен и цен конкурентов, формирование цен на новые товары и так далее, увязываются в единую интегрированную систему.

Установление единой цены для всех покупателей – дело сравнительно новое. Исторически цены устанавливали продавцы и покупатели в ходе переговоров друг с другом.

Единые цены получили распространение только в конце девятнадцатого века благодаря возникновению крупных предприятий розничной торговли, которые предлагали большое разнообразие товаров и располагали целым штатом наемных работников.

Цена всегда была основным фактором, определяющим выбор покупателя. Последнее время на покупательском выборе активнее стали отражаться ценовые факторы, в частности, стимулирование сбыта, организация распределения товаров и услуг для разной клиентуры.

Каждое предприятие подходит к вопросу ценообразования по-своему. В малых предприятиях цены обычно устанавливаются главным руководством. В крупных компаниях вопросами ценообразования, как правило, занимаются управляющие среднего уровня. Но и здесь высшее руководство дает общие установки, формирует цели политики цен, утверждает цены, предложенные руководителями низших эшелонов. В таких отраслях, где факторы ценообразования играют решающую роль, предприятия зачастую создают отделы цен, которые разрабатывают цены, либо помогают это делать другим подразделениям. На политику цен

большое действие оказывают управляющие службой сбыта, заведующие производством, руководители службы финансов, бухгалтеры.

На решение руководства предприятия в области ценообразования оказывает влияние многие внутренние и внешние факторы. Маркетинговые цели и издержки фирмы служат лишь приблизительными ориентирами для определения цен на товары и услуги. Прежде чем установить окончательную цену, учитывается также степень государственного регулирования, уровень и динамика спроса, характер конкуренции, потребности оптовых и розничных торговцев, которые продают товар конечному потребителю. Независимо от того, каким образом ведется формирование цен на продукцию, во внимание принимаются некоторые общеэкономические критерии, определяющие отклонения уровня цен вверх или вниз от потребительской стоимости товара. Критерии эти разделяются на внутренние (зависящие от самого производителя, от деятельности его руководства и коллектива) и внешние (не зависящие от предприятия). К внутренним критериям можно отнести:

- рекламу (чем удачнее, оригинальнее реклама, тем цена товаров производителя выше);

- специфику производимой продукции (чем выше степень ее обработки, чем выше качество, тем выше цена);

- особенности производственного процесса (продукция мелкосерийного и индивидуального производства имеет более высокую себестоимость, товары массового производства имеют относительно низкие издержки и не столь высокую цену);

- рыночную стратегию и тактику производителя (ориентация на один или несколько рыночных сегментов);

- специфику жизненного цикла продукции;

- мобильность производственного процесса;

- длительность продвижения товара по цепочке от производителя до потребителя;

- организация сервиса при продаже и в последующем периоде;

- объем рынка;

- имидж производителя как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

К внешним критериям обычно относятся

- политическая стабильность страны – производителя и государств, где происходит сбыт продукции предприятия;

- отсутствие на свободном рынке каких-то необходимых ресурсов (трудовых, материальных, финансовых);

- характер регулирования экономики государством;

- уровень и динамика инфляции;

- объем и отличительные черты существующего и перспективного покупательного спроса;

– наличие и уровень конкуренции между производителями однородной продукции.

Чего хочет добиться предприятие, формируя свою цену на конкретный товар и услугу? Наиболее распространенные подходы в данной сфере таковы:

- увеличить объем продаж;
- завоевать более солидную долю рынка;
- добиться более высокой прибыли от реализации конкретного товара;
- сформировать определенный имидж товара и, самое главное, получит запланированную прибыль в полном объеме.

Использованные источники:

1. Ламбер Жан – Жак. «Менеджмент, организация на рынке». - СПб.: Питер, 2007
2. Цацулин А.Н. «Ценообразование в системе маркетинга». - М., 1997
3. Шуляк П.Н. «Ценообразование: учебно – практическое пособие» ИТК «Дашков и К» 2014

*Рахмангулова А.Ф.
магистрант 3 г.о.
экономический факультет
Харисов В.И., к.э.н.
научный руководитель, доцент
УГУЭС
Россия, г. Уфа*

СТИМУЛИРОВАНИЕ СБЫТА ТОВАРА КАК СРЕДСТВО МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ

Аннотация: В данной статье рассматриваются приемы стимулирования сбыта товара, способствующие увеличению объемов продаж.

Ключевые слова: стимулирование продаж, целевые аудитории, приемы стимулирования.

На протяжении многих лет использовались многочисленные определения понятий «совершенствование сбыта», «стимулирование продаж», которые, однако, были довольно расплывчатыми. Сегодня же наличие соответствующего рынка позволяет подойти к практически исчерпывающему определению: можно считать, что речь идет о совокупности приемов, применяемых на протяжении всего жизненного цикла товара в отношении трех участников рынка (потребителя, оптового торговца, продавца) с целью краткосрочного повышения объема продаж, а также увеличения числа новых покупателей.

Таким образом, мы имеем дело с полноценной дисциплиной, которая постепенно приобретает необходимую четкость и сохраняет самостоятельность благодаря наличию собственных технических приемов.

Стимулирование продаж имеет многоцелевую направленность. Выбор цели зависит от объекта предстоящего воздействия. Существует несколько типов целевых аудиторий:

1. Потребитель: он, безусловно, обладает наибольшей значимостью, и вся политика маркетинга сводится к воздействию именно на потребителя. Широкий спектр приемов стимулирования продаж был создан с единственной целью - самым эффективным образом привлечь потребителя и удовлетворить его запросы. Потребителю отдан приоритет, так как все прочие объекты являются лишь посредниками и воздействие на них оказывается для усиления воздействия на потребителя. Цели стимулирования, обращенного к потребителю, сводятся к следующему:

- увеличить число покупателей;
- увеличить количество товара, купленного одним и тем же покупателем.

2. Продавец: способность и умение продавца продать товар не должны быть оставлены без внимания со стороны производителя. В интересах фирмы стимулировать, поощрять и наращивать эти качества. Цель стимулирования, обращенного к продавцу:

- превратить безразличного к товару продавца в высоко мотивированного специалиста.

3. Торговый посредник, являясь естественным звеном между производителем и потребителем, представляет собой специфический объект стимулирования, выполняющий регулирующие функции. При этом цели стимулирования могут быть следующими:

- придать товару определенный имидж, чтобы сделать его легко узнаваемым;
- увеличить количество товара, поступающего в торговую сеть;
- повысить заинтересованность посредника в активном сбыте той или иной марки и т.д.

Выбор тех или иных средств стимулирования зависит от поставленных целей. Их можно объединить в три группы:

- предложение цены (продажа по сниженным ценам, льготные купоны, талоны, дающие право на скидку);
- предложение в натуральной форме (премии, образцы товара);
- активное предложение (конкурсы покупателей, игры, лотереи).

Применительно к торговой точке различаются виды стимулирования по их происхождению и воздействию на клиентуру. В этом случае рассматриваются три типа стимулирования:

Общее стимулирование, применяемое на месте продажи. Оно служит инструментом общего оживления торговли (годовщина, церемония открытия).

Избирательное стимулирование предполагает помещение товара вне мест общей выкладки на выгодной позиции, например, в центре торгового зала.

Индивидуальное стимулирование осуществляется в местах общей экспозиции товаров и, как правило, исходит от производителя. Рекламная афиша, указатель сигнализируют о том, что в отношении определенного товара осуществляется стимулирование в виде снижения цен, конкурсов, акции... В этом случае меры по стимулированию воспринимаются потребителем лишь в тот момент, когда он останавливается перед магазинной полкой.

В количественном отношении стимулирование продаж главным образом направлено на потребителя. Оно обращено к самым широким массам и имеет своей целью обеспечить продажу товара, создать поток потребителей непосредственно в том месте, где осуществляется продажа товара. В этом состоит отличие стимулирования от приемов прямого маркетинга, которые обращены непосредственно к каждому потенциальному покупателю.

- **Ценовое стимулирование.**

Временное снижение цены на товар имеет свои преимущества и недостатки. Некоторые предприятия прибегают только к этому виду стимулирования; по их мнению, гораздо выгоднее пойти навстречу экономически оправданным пожеланиям потребителя, чем отвечать на все новые запросы индивидуума в отношении качества и разнообразия продукции.

Недостатком этого вида стимулирования является то, что он не приводит к созданию круга надежной, постоянной клиентуры, а заставляет покупателя бросаться от одной марки товара к другой в соответствии с предлагаемым снижением цен.

Для того, чтобы не переусердствовать в подчас опасном для товара и предприятия снижении цен, инициаторы стимулирования все чаще подчеркивают временный характер своего предложения цены, сопровождая товар соответствующими POS – материалами.

Преимущество данного приема заключается в том, что он позволяет заранее точно оценить стоимость операции, быстро организовать ее в самых простых формах, максимально сократить сроки ее проведения в соответствии с намеченными целями. Для торговой сети этот вид стимулирования продаж является бесценным инструментом, который может применяться без какой-либо предварительной подготовки в тех случаях, когда требуется немедленно отреагировать на действия конкурентов или внести коррективы в политику цен данного торгового предприятия.

- **Стимулирование натурой.**

Стимулирование натурой можно определить как предложение потребителю дополнительного количества какого-либо товара без прямой увязки с ценой. Стимулирование натурой преследует две цели:

- дать потребителю дополнительное количество товара, что принципиально отличается от снижения цен, целью которого является экономия денег;
- придать более разносторонний и предметный характер контактам между производителем и потребителем.

Существуют два средства стимулирования натурой: премии и образцы.

Премии.

А) Прямая премия. Вручается покупателю в момент акта покупки, так как она:

- либо заключена в самом товаре,
- либо прикреплена к упаковке товара,
- либо выплачивается потребителю в кассе.

Образцы.

Образец - бесплатная передача товара, не имеющего коммерческой ценности и необходимого только для его опробования и оценки.

Активное предложение.

Активное предложение - это все виды стимулирования, которые требуют активного и избирательного участия потребителя. Существуют две обобщенные операции по стимулированию потребителя, имеющие в своей основе этот принцип:

- 1) Конкурсы, которые требуют от потребителя наблюдательности, сообразительности или смекалки, но которые не делают ставку на игру случая;
- 2) Лотереи и игры, которые полностью или частично основаны на игре случая.

Оба приема имеют одну сильную сторону: к участию в них привлекается множество людей, которым предлагаются великолепные выигрыши, заставляющие мечтать. Игровой характер мероприятия является сильным инструментом воздействия на каждого человека, а возможность получения бесплатного приза представляет собой мощный побудительный мотив для участия.

Конкурсы.

В то время как премия оказывает на потребителя воздействие за счет возникновения у него уверенности в выигрыше, каким бы скромным он ни был, побудительным мотивом для участия в конкурсе является привлекательность игры и дух соревнования. От всех участников требуется сделать определенное усилие, и каждый идет на это в надежде быть лучшим.

А) Конкурсы, инициаторами которых являются торговые посредники. Примером может служить конкурс среди художников на самое необычное

оформление витрины, который используется для создания атмосферы необычного события в той или иной торговой точке.

Б) Конкурсы, организуемые прессой для привлечения постоянных читателей.

В) Конкурсы, организуемые производителями.

Призы.

Предлагаемые призы играют решающую роль в успехе конкурса. Людей привлекают крупные, заставляющие мечтать о них выигрыши, отвечающие их личным ожиданиям.

Существуют особенно привлекательные призы: подарочный сертификат, туристические поездки, квартиры

Лотереи и игры.

А) Лотереи. Этот вид игр широко применяется фирмами, занимающимися продажей товаров по почте, и крупными торговыми центрами.

Б) Игры, основанные на теории вероятностей (мгновенные лотереи). В этих стимулирующих играх делается упор на развлекательность и на то, чтобы доставить публике удовольствие. Публика получает карточки с изображением определенного количества каких-либо элементов, скрытых под непрозрачной пленкой, которую необходимо стереть, чтобы проявились выигрышные элементы.

Данные виды стимулирования сбыта товара способствуют увеличению объемов продаж, что в целом повышает рентабельность торгового предприятия.

Использованные источники:

1. Беляевский И.К. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз: учебное пособие . - М.: Финансы и статистика, 2002.
2. Коротков А.В. Маркетинговые исследования. – М.: Издательство Юрайт, 2014.
3. Котлер Ф. Основы маркетинга: пер. с англ. / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Дж. Сандерс, В. Вонг. – М.: Вильямс, 2012.

Рахматуллина А.А.

студент 4 курса

Исламова З. Р.

Доцент

кафедра государственного и муниципального управления и права

ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный аграрный

университет»

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

Импортные поставки традиционно играют значительную роль в решении многих жизненно важных задач социально-экономического

развития страны и обеспечения как производственной сферы, так и населения теми видами продукции, которые внутри страны не производятся или производятся в недостаточных объемах.

В Республике Башкортостан есть все ресурсы, чтобы обеспечивать население страны в ежедневном режиме продовольствием, в основном, за счет отечественного производства. Более того, многие наши производства сегодня недозагружены, используются на 60-70% от установленной мощности. Мы можем почти полностью, кроме экзотических фруктов, отдельных сортов рыбы, заменить импортную продукцию собственной.

Органы государственной власти Республики Башкортостан в соответствии со своей компетенцией обеспечивают реализацию государственной поддержки отечественных товаропроизводителей.

Мерами поддержки отечественных товаропроизводителей в республике являются:

- организация республиканских и межрегиональных ярмарок, выставок-продаж товаров отечественного производства;
- учет интересов республиканской промышленности в межрегиональных соглашениях;
- разработка и внесение в установленном порядке в федеральные органы исполнительной власти предложений по вопросам таможенного регулирования;
- предоставление в установленном порядке рекламной и информационной поддержки;
- создание оптовых и оптово-розничных систем при участии отечественных товаропроизводителей;
- кредитно-финансовая поддержка субъектов торговой деятельности, реализующих товары отечественного производства.

Основной формой государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей является предоставление субсидий из федерального и республиканского бюджетов по всем направлениям, предусмотренным Государственной программой развития сельского хозяйства.[2]

В 2011 году с целью продвижения отечественных товаров была запущена акция «Выбирай своё – покупай родное!», а позже был дан старт проекту «Продукт Башкортостана».

На сегодняшний день в Республике создаются сети магазинов под брендом «Продукт Башкортостана». Проект «Продукт Башкортостана» продолжает расширяться, к нему присоединились еще 10 товаропроизводителей.

Теперь проект «Продукт Башкортостана» насчитывает 158 производителей и порядка 1600 наименований продукции. Проект призван сделать ближе к покупателям качественную республиканскую продукцию.

Для поддержки отечественных товаропроизводителей в Республике Башкортостан 2014 году были проведены:

- конкурсы, например, в ноябре прошел конкурс «Лучший продукт выставки»;

- торгово-закупочные конференции для торговых сетей;

- выставки товаров отечественных товаропроизводителей в Республике Башкортостан, например, «25 ноября в Уфе состоялось открытие юбилейной XX выставки «БашПродЭкспо. Упаковка. Полиграфия – 2014».

По сложившейся традиции ежегодно во многих городах и районах Республики проводятся сельскохозяйственные ярмарки.

На ярмарке в широком ассортименте представляется продукция сельхозпроизводителей: картофель, морковь, свеклу, лук, капусту. Также можно приобрести свежие продукты животноводства – мясо, свежую рыбу, масло, творог, молоко.

В результате пусть незначительно, но увеличилась представленность республиканской продукции по основным социально значимым товарам, а также долю её продажи в общем объеме. В то же время конкурентоспособность выпускаемой продукции на внутреннем рынке остается крайне низкой. Присутствие на рынке производителей из Республики Беларусь, стран Юго-Восточной Азии с более низким ценовым диапазоном создает сильную конкуренцию республиканским предприятиям, выпускающим товары народного потребления.

4 декабря 2014 Президент РФ В.В. Путин обратился со своим посланием Федеральному Собранию РФ. В своем послании он, обратился с такими словами к членам Совета Федерации, депутатам Государственной Думы и гражданам России:

«..В этом году Россия собрала один из самых высоких урожаев зерновых в нашей новейшей истории. Текущий рост производства в целом по АПК - порядка шести процентов. У нас появились эффективные крупные аграрные предприятия, фермерские хозяйства, и мы будем их поддерживать. И давайте поблагодарим тружеников села за результаты их работы в этом году.

Добавлю, что на отечественных производителей следует ориентироваться и при обновлении жилищно-коммунального хозяйства, общественного транспорта, сельского хозяйства, других отраслей...»

Также В. В. Путин поручил Правительству принять все необходимые решения, расширяющие доступ малых и средних предприятий к закупкам госкомпаний, в том числе четко определить обязательный годовой объем закупок госкомпаний у малого и среднего бизнеса. Он отметил, что это десятки и сотни миллиардов рублей, которые должны стать источником развития для отечественного предпринимательства.[3]

Также было подчеркнуто, что разумное импортозамещение - это наш долгосрочный приоритет, независимо от внешних обстоятельств. Более того, программы импортозамещения должны работать на создание в России

массового слоя производственных компаний, способных быть конкурентными не только внутри страны, но и на международных рынках.

Если провести анализ того, по каким позициям мы не дорабатываем и где у нас есть наибольший потенциал для роста, то видно, что причина в том, что у нас страдает не столько производство, сколько переработка. Мы вывозим из республики мясо, зерно, семечки, которые возвращаются к нам консервами, мукой, макаронами, подсолнечным маслом. Нам нужна своя переработка и фасовка. Мы должны запустить новые линии, увеличить объемы переработки сырья, в первую очередь, произведенного у нас в республике.

Использованные источники:

1. Балакшин В.В. Формирование конкурентоспособности современного предприятия / В.В. Балакшин. - М. : МАКС-Пресс, 2008 - 376 с.
2. Закон Республики Башкортостан от 7 ноября 2014 г. N 146-з "О внесении изменений в Закон Республики Башкортостан "О развитии сельского хозяйства в Республике Башкортостан".
3. Послание Президента РФ В.В. Путина Федеральному Собранию РФ от 4 декабря 2014 г.
4. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2013: Статистический сборник./ Росстат. - М., 2012. - 990с.

*Рашидова З. З.
студент 2курса 3 гр.
«Бухучет и аудит»
Алиева З.Б., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Финансы и кредит»
ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный
институт народного хозяйства»
Россия, г. Махачкала*

ПРИЧИНЫ РЕВАЛЬВАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ И МЕРЫ ЕЕ УКРЕПЛЕНИЕ В РОССИИ

Факторы, укрепляющие национальную валюту (на примере России)

С начала переходного периода проблемы высокой инфляции и мер борьбы с ней выдвигаются в экономической политике России на первое место. Вызвано это тем резким повышением цен, которое произошло вследствие их либерализации. Высокая инфляция является негативной составляющей всего процесса перехода от прежней командно-директивной к новой рыночной экономике. Рынок в России находится в фазе становления, экономика только начинает функционировать по законам рынка, и рыночные регуляторы народнохозяйственных пропорций работают ещё плохо. Это вызывает необходимость сочетания рыночного антиинфляционного регулирования с государственным.

Выбор мер борьбы с инфляцией, и их результативность неразрывно связаны с ключевыми вопросами путей и направлений указанного перехода.

Первоочередная задача в борьбе с инфляцией - преодоление экономического спада, эффективная инвестиционная политика, формирование стабильной макроэкономической структуры рынка и укрепление национальной валюты с целью постепенного выравнивания диспропорций общественного воспроизводства.

Основными факторами укрепления национальной валюты являются:

1. Профицит государственного бюджета. По мнению представителей экономических ведомств, профицит позволяет стране снижать государственный долг, укреплять национальную валюту и снизить зависимость экономики от таких внешних факторов, как цены на нефть.

2. Поступление экспортной выручки.

3. Высокие мировые цены на нефть и другие сырьевые товары. Однако у этого процесса есть две составляющие. Первое – это, действительно, стоимость наших экспортных товаров, в основном сырьевых. Второе – потоки капитала. В 2004 г. отток капитала из частного сектора резко возрос, что помогло Банку России сдерживать укрепление рубля. Если говорить о текущих операциях, то в ближайшие годы у нас будет снижаться сальдо торгового баланса (импорт растет быстрее экспорта), и за счет этого фактора замедлится укрепление рубля. Дальше – неопределенность. Если в России начнет существенно улучшаться инвестиционный климат, то, соответственно, быстро будет уменьшаться отток российского капитала, будут увеличиваться прямые иностранные инвестиции, которые пока малы, и это будет стимулировать укрепление рубля. Если этого не произойдет, то укрепление остановится.

Однако стоит отметить, что в последнее время, когда уровень цен на нефть держится на рекордных уровнях, российская экономика столкнулась с проблемой излишне укрепляющейся национальной валюты. Когда в 90-е годы прошлого века одной из главных бед было падение рубля по отношению к ведущим мировым валютам, многим казалось, что панацеей является твердый рубль. Однако время показало, что это не так. Вернее, не совсем так. Рубль должен быть в меру твердым и в меру мягким, а любое отклонение в ту или иную сторону, как говорится, чревато.

И так, как уже отмечалось, основным фактором укрепления рубля остаются высокие мировые цены на нефть, которые уже давно держатся на уровне, превышающем 50 долларов за баррель. Следствие этого - укрепление национальной валюты. Причем снизить высокие цены на «черное золото» не может ни прогноз глобального потепления (специалисты Национального управления по авиации и исследованию космического пространства США - НАСА объявили 2009 год самым теплым в новейшей истории), ни проблемы бензинового рынка. Ведь далеко не секрет, что во

всем мире продажи бензина падают из-за его высокой стоимости: автовладельцы предпочитают прогуляться пешком или пересесть на велосипеды.

При этом нельзя оставлять за скобками развивающиеся страны: там наблюдается неуклонный рост потребления «черного золота». В первую очередь - в Юго-Восточной Азии.

По оценке государств - участников Организации экспортеров нефти (ОПЕК), до конца года цены на сырую нефть сохранятся на уровне выше 50 долларов за баррель. А в будущем году, хотя и прогнозируется «незначительное удешевление», величина его не столь велика, чтобы серьезно влиять на ситуацию. Значит, и в российскую экономику нефтедоллары будут поступать по-прежнему мощным потоком. Что, собственно говоря, и приводит к укреплению рубля относительно доллара.

Национальная система.

По мере развития внешнеэкономических связей создавалась валютная система – государственно-правовая форма организации валютных отношений, регулируемая национальным законодательством или международным соглашением. Вначале сложилась национальная валютная система. Ее характеризуют следующие элементы:

- национальная валюта;
 - условия конвертируемости национальной валюты, т.е. ее обмена на иностранные валюты; в связи с этим различаются:
 - свободно конвертируемые валюты, которые без ограничений обмениваются на иностранные валюты;
 - частично конвертируемые валюты;
 - неконвертируемые (замкнутые) валюты;
 - режим валютного паритета – соотношение между двумя валютами.
- Например, современная валютная корзина СДР состоит из четырех ведущих валют: доллар, евро, иена, фунта стерлингов. Валютная корзина, состоящая из 12 валют стран ЕС, определяла условную стоимость европейской валютной единицы (экю), которая с января 2010 года заменена коллективной валютой – евро;
- режим валютного курса (фиксированный или плавающий). Так, в

Револьвация валютной системы России.

Национальная валютная система России представляет собой государственно-правовую форму организации и регулирования ее валютно-кредитных и финансовых взаимоотношений с другими странами. Она является составной частью денежной системы страны. Эта система находится в процессе становления и окончательно еще не сформировалась. Однако ее контуры и основные тенденции выявились достаточно определенно.

Национальная валютная система России образована с учетом структурных принципов мировой валютной системы, поскольку страна стремится к интеграции в международные финансовые механизмы и вступила в июне 2010 г. в МВФ. Признание устава Фонда налагает на нее определенные обязательства, касающиеся устройства ее валютной системы. Рассмотрим основные элементы современной валютной системы России.

Основой валютной системы является национальная денежная единица – российский рубль, введенный в обращение в 1993г. и заменивший рубль СССР.

Элементом валютной системы России является регулирование международной валютной ликвидности.

Проблемы развития валютной системы Российской Федерации.

Либерализация внешнеэкономической деятельности и предоставление права выхода на внешний рынок практически любому хозяйствующему субъекту, включая физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, привели к возникновению новых для российской экономики и законодательства проблем. К одной из таких проблем относится, прежде всего, массовая утечка из России за рубеж валютных средств. Рассмотрим эту проблему более подробно.

Вывоз капитала из России исчисляется миллионами долларов. Возврат из-за рубежа незаконно вывезенных из России валютных средств в современных экономических и политических условиях представляет собой первоочередную государственную задачу. Особая важность решения проблемы заключается в том, что масштабы утечки капитала, возрастающие из года в год, послужили одной из причин дестабилизации экономики. Вывоз и не возврат валютных средств принял угрожающие размеры, как при совершении внешнеэкономических сделок (экспортно-импортных операций), так и на внутреннем валютном рынке, связанном с конвертацией рублей, обналичиванием и вывозом валюты физическими лицами, отмыванием средств, полученных в результате преступной деятельности.

*Ребиз Е.А.
специалитет, 5 курс
специальность «Финансы и кредит»
Герасименко О.А., к.э.н.
доцент
«КубГАУ»*

Российская Федерация, г. Краснодар

ВЛИЯНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РИСКОВ НА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ООО «ПАВЛОВСКИЙ САХАРНЫЙ ЗАВОД»

Любая предпринимательская деятельность неизбежно связана с риском. Риск является обязательным элементом любой экономики. Проявление риска как неотъемлемой части экономического процесса - объективный экономический закон. Существование данного закона обусловлено элементом конечности любого явления, в том числе и хозяйственного процесса. Ограниченность (конечность) материальных, трудовых, финансовых, информационных и других ресурсов вызывает в реальности их дефицит и способствует появлению риска как элемента хозяйственного процесса.

Под риском понимается вероятность потерь, связанная с конкретной альтернативой решения. Задача менеджеров заключается не в том, чтобы избегать риск, а в том, чтобы управлять им. Поэтому любая коммерческая операция требует тщательности анализа и оценки риска[4].

Стратегия управления рисками заключается в том, что его руководство должно определить те риски, которые могут влиять на его работу, узнать методы для их управления, выявить сумму средств, которую предприятие может выплатить при наступлении страхового случая.

Как система управления, управление риском предполагает осуществление ряда процессов и действий, которые представляют собой элементы системы управления риском.

К ним можно отнести:

- идентификацию и локализацию риска;
- анализ и оценку риска;
- способы минимизации и предотвращения риска;
- мониторинг рискованных позиций.

Система управления представляет собой сложный механизм воздействия управляющей системы на управляемую с целью получения желаемого результата. Таким образом, управление риском как система состоит из двух подсистем:

Управляемой подсистемы (объекта управления) и управляющей подсистемы (субъекта управления).

Система управления риском, несомненно, включает процесс принятия решений, однако на этом ее функции не ограничиваются. Система управления риском включает также дальнейший мониторинг рискованных

позиций, их хеджирование, порядок взаимодействия подразделений в процессе контроля за принятыми рисками и т.п.

Система управления рисками представляет собой совокупность взаимосвязанных и взаимозависимых элементов, конечной целью существования которых является минимизация рисков.

Эту систему можно охарактеризовать как совокупность методов, приемов и мероприятий, позволяющих в определенной степени прогнозировать наступление рискованных событий и принимать меры к исключению или снижению отрицательных последствий наступления таких событий. На систему управления риском оказывают влияние как внутренние, так и внешние факторы.

Управление риском представляет собой процесс целенаправленного воздействия субъекта управления на объект для решения стоящих задач. Все это требует выявления инструментария воздействия субъекта на объект.

Этот инструментарий может включать побудительные мотивы, стимулы, организационные меры, а также методы управления рисками [1].

Под классификацией риска следует понимать распределение риска на конкретные группы по определенным признакам для достижения поставленных целей.

Риски могут классифицироваться по масштабу своего проявления на макроуровне, мезоуровне, микроуровне.

С точки зрения длительности во времени предпринимательские риски можно разделить на кратковременные и постоянные.

В зависимости от основной причины возникновения риски делятся на природно-естественные, экологические, политические, транспортные, коммерческие [3].

По структурному признаку коммерческие риски делятся на имущественные, производственные, торговые, маркетинговые, деловые и финансовые.

По степени риска выделяют:

- 1) допустимый риск;
- 2) критический риск;
- 3) катастрофический риск.

Приведенные классификации наглядно свидетельствуют о том, что к настоящему времени в экономической науке еще не разработано общепринятой классификации рисков.

Рассматривая риск как экономическую категорию, необходимо глубоко понимать и применять на практике системы прогнозирования, оценки, анализа и управления предпринимательскими рисками. Рассмотрим поэтапно весь алгоритм действий предпринимателя, направленный на оптимизацию рискованной ситуации в своей деятельности [7].

Изначально рискованная ситуация подвергается прогнозированию, причем важное место здесь занимает предупреждение неопределенности

возможного риска. На данном этапе решается целый комплекс задач, основными из которых являются:

- определение источников информации, которые позволяют выявить причины риска и возможные его виды;
- выяснение источников риска;
- прогнозирование основных видов риска для конкретного предприятия;
- определение объектов, на которые воздействует тот или иной вид риска [3].

Владея этой информацией и зная реальную степень защищенности объекта, можно рассчитать потребность в объеме необходимых сил и средств для предотвращения риска, выработать правильные меры по защите объекта.

Данный элемент очень важен, так как дает возможность спрогнозировать, к какому результату может привести то или иное рисковое решение, поэтому остановимся на нем более подробно.

Каждое руководство предприятия перед совершением какой-либо сделки должен провести анализ выгодности. В процессе анализа рисков главное - выявление цены потерь или тяжести их последствий. При этом предприятие должно ответить на вопрос о возможной их сумме. Разумеется, большие или маленькие потери определяются масштабами коммерческих операций и их ожидаемыми результатами. Мерой в данном вопросе выступает отношение возможных потерь к свободным активам, которое можно назвать ценой риска[5].

Первый шаг предприятия при оценке риска - выявление момента потерь. Под моментом потерь следует понимать не только событие, могущее стать причиной потерь, но и определение максимальной цены риска, т.е. вероятного объема возможных потерь по данному конкретному событию.

Экономические риски как статические, так и динамические прямо связаны с конкретным видом коммерческой деятельности. Но чем больше способность бизнеса быстро возвращать деньги, тем менее чувствителен он к потерям части получаемой прибыли. Сказанное дает основание ввести понятие предельной цены риска как максимальной величины возможных потерь за определенный период времени, на которую фирма может пойти, не сокращая объема операций:

$$R_{\text{пред}} = N_{\text{приб}} \times K \quad (1)$$

где $R_{\text{приб}}$ - предельная расчетная цена риска (годовая) (руб.);

$N_{\text{приб}}$ - коэффициент среднегодовой нормы прибыли;

K - среднегодовой размер капитала фирмы (руб.).

Если предполагаемая расчетная цена риска больше предельной величины, опасность потери становится выше допустимой. Поэтому предельная цена риска выступает для руководства фирмы ориентиром при принятии решений о целесообразности или нецелесообразности

осуществления какой-либо деятельности с учетом возможных неблагоприятных последствий.

Рассчитаем предельную цену риска для ООО «Павловский сахарный завод»:

$$R_{\text{пред}} = 0,00035 \times 238851,5 = 83,59 \text{ тыс.руб.}$$

Предельная цена риска больше расчетной цены (таблица 1), следовательно производственная деятельность на ООО «Павловский сахарный завод» целесообразна.

Проведем анализ по производству сахара предприятия ООО «Павловский сахарный завод» и рассмотрим риски, проявившиеся не нем за период 2012-2013 гг..

Таблица 1 - Расчет рисков от производственной деятельности на предприятии ООО «Павловский сахарный завод»

<i>Свекловичное производство</i>	2012 год	2013 год	Среднее знач.	Макс.знач.	Миним.знач
Объём заготовки свеклы, т	503 810,0	603 288,6	553 549,31	553 549,31	553 549,31
Дигестия свеклы при приемке, %	16,15%	15,28%	15,72%	16,15%	15,28%
Потери свеклы при хранении, %	2,45%	3,46%	2,95%	2,95%	2,95%
Объём переработки, т	491 491,0	541 066,1	537 205,28	537 205,28	537 205,28
Потери сахара всего,%	3,18%	3,33%	3,26%	3,26%	3,26%
	15629,41	18017,50			
в т.ч. при хранении, %	0,27%	0,55%			
Потери сахара в производстве,%	0,59%	0,71%			
Потери сахара в мелассе,%	2,32%	2,07%			
Выход сахара, %	12,97%	11,95%	12,46%	12,90%	12,03%
Количество сахара, т	63 890,00	64 331,70	66 935,78	69 272,62	64 598,93
Объем сахара, подлежащий реализации, т		1 542,55			
Цена сахара, руб./тн. (по состоянию на 15.09.13 г.)	29 000	22 000			
Доход от реализации сахара в 2013 г, тыс. руб.		30 443,05	0,00	0,00	0,00
Доход от реализации сахара в ценах 2012г, тыс. руб.		44 733,95			
Отклонение, тыс.руб.		-14 290,90		0,00	0,00

Из данных таблицы видно, что объем заготовки свеклы увеличился по сравнению с 2012 годом на 100000 тонн, а объем переработки свеклы увеличился только на 50000 т. Причиной этому стали потери при хранении (видно из таблицы), а в общем это проявились экологические, транспортные, производственные риски. В итоге видно, что максимальное значение количества полученного сахара могло быть 69272 тонны, а получилось 64331 тонны, и случилось это потому, что дигестия свеклы в 2013 году составила 15,28% (снизилась на 0,87%) а это полностью зависит от экологических условий.

Отклонение составило -14290 тыс.руб., но это лишь потому, что цена на сахар в 2013 году снизилась на 7 тыс.руб., если б изменений в цене не произошло, то доход был бы примесно одинаковым.

Вывод можно сделать следующий: предприятие полностью справляется с рисками, которыми можно управлять, но полностью не исключает их. Из анализа таблицы мы видим что в 2013 году проявились экономический и производственный риски, но они были полностью зависимы от других рисков, которые можно рассчитать, но нельзя контролировать. Это экология, транспортные услуги, урожай и т.п..

Производственные риски представляют собой вероятность убытков или дополнительных издержек, связанных со сбоями или остановкой производственных процессов, нарушением технологии выполнения операций, низким качеством сырья или работы персонала. На предприятии ежегодно проводится комплекс работ по отработке и совершенствованию используемых технологий, а также по повышению надежности производственного оборудования[2].

Важно отметить, что экономический риск и цена риска зависят от скорости оборота капитала. Для некоторых статических рисков, особенно связанных с действием сил природы, с уходом ключевых фигур персонала или носящих всеобщий характер, вероятность момента их наступления в большинстве случаев является функцией времени.

Экономические риски как статические, так и динамические прямо связаны с конкретным видом коммерческой деятельности. Но чем больше способность бизнеса быстро возвращать деньги, тем менее чувствителен он к потерям части получаемой прибыли. Сказанное дает основание ввести понятие предельной цены риска как максимальной величины возможных потерь за определенный период времени, на которую предприятие может пойти, не сокращая объема операций[6].

Если предполагаемая расчетная цена риска больше предельной величины, опасность потери становится выше допустимой. Поэтому предельная цена риска выступает для руководства ориентиром при принятии решений о целесообразности или нецелесообразности

осуществления какой-либо деятельности с учетом возможных неблагоприятных последствий.

Использованные источники:

1. Бабинов В.А. Практические аспекты оценки риска в бизнесе / В.А. Бабинов// Управление риском. 2010. № 3. С. 18-20.
2. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент: Учебное пособие / И.Т. Балабанов. М.: ФиС, 2012. 192 с.
3. Бараненко С.П. Риски и управление ими в системе управления предприятием /С.П. Бараненко, В.В. Шеметов / Управление риском. 2011.№ 2. С. 32-35.
4. Бланк Н.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс / И.А. Бланк. К: Ника-Центр, 2011. 528 с.
5. Буянова В.П. Анализ рисков в деятельности предприятия / В.П. Буянова // Вопросы экономики. 2013. № 8. С. 128-134.
6. Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения: Учебное пособие / В.М. Гранатуров. М.: ДиС, 2012. 160 с.
7. Егоровский Е.Е. Еще раз о сущности риска в системном подходе ... / Е.Е. Егоровский // Управление риском. 2010. № 2. С.9-12.

Ровба Е. А.

студент

Федоренко У. А.

студент

Морозова Н. Н., к.э.н.

доцент

Белорусский Государственный Экономический Университет

Республика Беларусь, г. Минск

АНАЛИЗ БЕЗРАБОТИЦЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Безработица - это состояние национальной экономики, когда определенная часть трудоспособного населения, желая трудиться, не имеет работы и становится вынужденно незанятой. Ущерб наносимый безработицей влияет на все сферы жизни государства: во-первых, не производится какая-то часть товаров и услуг, которые могли бы быть произведены, если бы человек работал. Во-вторых, снижаются налоговые поступления: работающий получает доход (зарплату), который облагается налогом. В-третьих, снижается уровень жизни семьи безработного, так как пособие по безработице меньше, чем зарплата. Также возрастает нагрузка на бюджет, т.к. необходимо выплачивать безработному пособие. Таким образом, возрастает актуальность разработки мер по борьбе с безработицей на современном этапе развития экономики. В данной работе рассмотрено состояние безработицы и ее основные черты в Республике Беларусь с 2010 по 2014 гг.

Из таблиц 1 и 2 [1, с. 99] можно сделать вывод, что в Республике Беларусь за последние 5 лет наблюдается тенденция снижения количества экономически активного населения (далее – ЭАН), вместе с тем снижается количество как занятого, так и безработного населения, что объясняется снижением численности всего населения. Из таблицы 2 следует, что в 2011 гг. количество ЭАН, а также занятых увеличилось на 14,8 и 22,4 тыс. чел. по сравнению с предыдущим годом, однако за этим последовало длительное снижение данных показателей. Показатели занятости в 2011 году по сравнению с 2010 годом изменились за счет увеличения количества занятых мужчин в возрасте от 35 до 45 лет и женщин от 40 до 49 лет. Безработица в данных половозрастных категориях снизилась на 2 – 3,5% [1, с. 109]. В последующий год эти показатели вернулись к своим прежним значениям.

Таблица 1 - Численность экономически активного населения за 2010 – 2014 гг. (на начало года), тыс. чел.

Год	Экономически активное население	Все население	Удельный вес (гр. 1/гр.2), %	В т. ч. занятые	Удельный вес (гр. 4/гр.1), %	В т. ч. безработные (зарег. их число)	Удельный вес (гр. 6/гр.1), %
А	1	2	3	4	5	6	7
2010	4696,9	9500	49,441%	4655,5	99,119%	41,4	0,881%
2011	4711,7	9481,2	49,695%	4677,9	99,283%	33,8	0,717%
2012	4624,8	9465,2	48,861%	4595,4	99,364%	29,4	0,636%
2013	4596,6	9463,8	48,570%	4570,9	99,441%	25,7	0,559%
2014	4523,4	9468,2	47,775%	4501,6	99,518%	21,8	0,482%

Таблица 2 – Динамика изменения численности экономически активного населения за 2010 – 2014 гг. (на начало года), тыс. чел.

Год	Экономически активное население		В т. ч. занятые		В т. ч. безработные (зарег. их число)	
	Абсолютное изменение	Темп прироста	Абсолютное изменение	Темп прироста	Абсолютное изменение	Темп прироста
2010	-	-	-	-	-	-
2011	14,800	0,315%	22,400	0,481%	-7,6	-18,357%
2012	-86,900	-1,844%	-82,500	-1,764%	-4,4	-13,018%
2013	-28,200	-0,610%	-24,500	-0,533%	-3,7	-12,585%
2014	-73,200	-1,592%	-69,300	-1,516%	-3,9	-15,175%

Также рынок труда в Республике Беларусь имеет следующие характерные черты:

1) Удельный вес лиц младше и старше трудоспособного возраста в общем количестве ЭАН увеличился с 7,164% в 2010 гг. до 9,351% в 2014 гг., т.е. на 2,187% [1, с. 99];

2) Удельный вес работающих женщин в общем количестве ЭАН больше мужчин на 2,1 – 2,8% и данная разница сохраняется в течении всего анализируемого срока. В 2010 и 2012 гг. эта разница приближается к верхней границе, а в остальные годы к нижней. При этом удельный вес безработных мужчин в ЭАН до 2012 гг. был меньше, чем у женщин (до 0,3%). С 2012 гг. он практически не изменяется, а удельный вес безработных женщин снижается и он ниже мужского на 0,1- 0,2% [1, с. 100];

3) Постепенно снижается удельный вес работников занятых на предприятиях государственной формы собственности и увеличивается на предприятиях частной, иностранной и смешанной с иностранной форм. Так в 2010 гг. на предприятиях государственной формы собственности трудилось 44,2% всех занятых, а в 2014 гг. 39,4%. Среди занятых на предприятиях различных видов экономической деятельности больше всего занятых в сфере услуг (до 57, 24% в 2014 гг.). [1, с. 101, 103];

4) Усиливается приток легально трудящихся иммигрантов в страну. Так в 2013 гг. по сравнению с 2012 гг. произошло значительное увеличение их численности с 8781 до 18180 чел. В основном преобладают иммигранты из Китая, из числа стран, не входящих в СНГ, и снижается количество иммигрантов из стран, входящих в СНГ. Преимущественно в страну прибывают мужчины (93,0%) и имеют рабочие специальности (72,0%) [1, с. 104].

5) Также при анализе численности безработных и потребности в работниках, заявленных организациями в органы по труду, занятости и социальной защите, можно отметить, что за последние 5 лет число зарегистрированных безработных на одну заявленную вакансию снизилось до 0,4 в 2012 гг. и с тех пор держится на одном уровне. Из числа обратившихся за трудоустройством и не трудоустроенными остаются лишь около 2% обратившихся [1, с. 106, 113];

6) В структуре безработных на территории Республики Беларусь за последние годы преобладают люди, не имеющие работы сроком до 6 месяцев [1, с. 112].

Способами снижения безработицы могут быть улучшение информационного обеспечения рынка труда, методов учета, регистрации безработных, устранение факторов, снижающих мобильность рабочей силы в целях трудоустройства в другой местности (создание развитого рынка жилья), развитие системы профессионального образования и переквалификации, использование гибких форм занятости, усиление материальной заинтересованности работников, поддержка и поощрение инвестиций в реконструкцию предприятий с целью повышения конкурентоспособности продукции и создания новых рабочих мест. Также одной из мер является стимулирование роста экспорта, что может привести к росту объемов производства и, соответственно, - занятости на них [2].

Примерами зарубежного опыта могут быть страхование рисков безработицы в Дании, Швеции и Финляндии [3], содействие безработным в организации предпринимательской деятельности, стимулирование большого и малого предпринимательства в Польше, реформы Германии, которые помогли снизить значительные темпы роста безработицы, которая в течении нескольких лет неизменно остается одной из самых низких в Европе и составляет не более 7% [4].

В заключение можно отметить, что сокращение безработицы является чрезвычайно сложной задачей, так как существует множество её типов и особенностей, характерных для различных стран. Поэтому невозможно выработать единую экономическую политику борьбы с безработицей и каждому государству приходится использовать различные методы для решения этой проблемы.

Использованные источники:

1. Статистический ежегодник Республики Беларусь 2014 года: стат. сборник/ Нац. стат. комитет Респ. Беларусь. – Минск: Нац. стат. ком., 2014. – 534 с.
2. Яковлева, А. Современная практика применения добровольной системы страхования по безработице за рубежом / А. В. Яковлева // Российское предпринимательство. – 2013. - № 14 (236). - С. 148-156.
3. Какой будет Беларусь в 2030 году? [Электронный ресурс]. – 25.11.2014. – Режим доступа: http://www.belta.by/ru/all_news/economics?id=687128. - Дата доступа: 26.12.2014.
4. Борьба с безработицей. Метод Германии [Электронный ресурс]. – 25.09.2012. - Режим доступа: <http://www.vestifinance.ru/videos/5596>. - Дата доступа: 26.12.2014.

Романенко Е.В.

ассистент

Микеев М.Р.

студент

кафедра Финансы и кредит

Экономико-Математический факультет

Ульяновский государственный технический университет

Российская Федерация, г. Ульяновск

ТИПЫ И ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГА БАНКОВСКИХ УСЛУГ

Аннотация: Банковский маркетинг является сложной, многогранной наукой, которая в современных условиях требует повышенного внимания. В статье дается анализ функций, особенностей, концепций маркетинга в банковском секторе для повышения эффективности и конкурентоспособности кредитно-финансовых организаций. Предлагается собственное определение банковского маркетинга и пути реализации его в рамках деятельности банка.

Ключевые слова: банковская сфера, концепция, маркетинг, особенности, функции, эффективность

Romanenko Ekaterina Vladimirovna

Economic-mathematical faculty

Ulyanovsk state technical University

Ulyanovsk, Russia

Mikeev Marat Rashidovich

Student the Department of Finance and credit

Economic-Mathematical faculty

Ulyanovsk state technical University,

Ulyanovsk, Russian Federation

Types and features of marketing of banking services

Abstract: Bank marketing is a complex, multi-faceted science, which in modern conditions requires special attention. In the article the analysis of the functions, characteristics, concepts of marketing in the banking sector to improve the efficiency and competitiveness of financial institutions. Offered its own definition of Bank marketing and ways to implement it in the framework of the activities of the Bank.

Keywords: banking, concept, marketing, features, functions, efficiency

Особенности маркетинга в банковской сфере обусловлены спецификой банковской продукции.

Ключевые цели маркетинга банковских услуг – это изучение рынка кредитных ресурсов, финансового состояния клиентов и определение на этой базе возможностей привлечения вкладов в банки, модернизации деятельности банка. Усилия маркетологов направлены на обеспечение условий, способствующих привлечению новых клиентов, увеличению сферы банковских услуг, заинтересовывающих клиентов во вложение своих средств в этот банк.

Маркетинг банковских услуг включает в себя все достижения общей теории маркетинга [4, с. 15].

На основании анализа их работ дадим собственное определение понятия «банковский маркетинг».

Банковский маркетинг – это процесс регулярного совершенствования и повышения эффективности деятельности банка с помощью определенного набора инструментов в рамках концепции маркетинга взаимодействия и с учетом рыночной стратегии, основанной на мнении, предпочтении и потребностях потребителей.

Данное определение содержит в себе ряд принципиальных моментов:

– регулярная основа контроля, оценки и совершенствования системы управления маркетингом предприятия;

– отслеживание мнений, предпочтений клиентов для корректировки текущей деятельности банка;

– осуществление маркетинговых мероприятий должно находиться в границах выбранных целей и стратегий предприятия на каждый временной отрезок;

– необходимо комплексное использование всех элементов (товар, цена, распределение, продвижение, персонал, физическое окружения, процесс) и инструментов маркетинга.

Банковский маркетинг имеет те же особенности, что и маркетинг в сфере услуг. Суть концепции маркетинга в сфере банковских услуг заключается в следующем: клиент (посетитель) банка должен быть удовлетворен уровнем обслуживания данного банка и пользоваться его услугами в дальнейшем, т.е. перейти в категорию лояльного покупателя. Такой покупатель не только порождает постоянный объем дохода банка, но и является источником дополнительного притока потенциальных или реальных клиентов. Это означает, что особое значение в маркетинге банковских услуг занимает показатель уровня обслуживания, который должен превосходить уровень обслуживания у конкурентов [1, с. 143].

Специфика маркетинга услуг предопределена их особенностями. Рассмотрим проблемные особенности маркетинга в банковской сфере и пути их преодоления:

1. Невещественность. Решение – связать банковскую услугу с каких-либо вещественным знаком, например, кредитной карточкой.

2. Неотделимость от процесса производства. Решение – увеличить количество филиалов, пытаясь внушить клиенту уверенность, что в какое бы отделение он ни обратился, везде его обслужат на должном уровне.

3. Сложность стандартизации. Решение – тщательный подбор кадров и их обучение, своевременное обновление программного обеспечения, автоматизация бизнес-процессов. Рекомендуются система обратной связи с клиентом – блиц-опросы посетителей/клиентов, наличие книги жалоб и предложений, изучение опыта конкурентов и т.д.

4. Невозможность хранения. Решение – сглаживание сезонных и временных колебаний спроса (соответствующая политика цен, уведомление о времени оказания услуги по телефону, почтой и т.д.).

5. Продажа услуг, начиная с заявки на нее клиента. Решение – организации эргономичной и комфортабельной для клиента зоны обслуживания и ожидания для поддержания уверенности, что его здесь ждали и рады видеть. При выполнении этого условия клиент становится лояльным и более расположен предоставить точную и нужную информацию, сформулировать проблему или пожелание, обсудить варианты решений и предложений в процессе консультирования с сотрудником банка, так как клиент – это не только потребитель, но и полноценный участник процесса оказания услуги. Такой подход позволит банку обеспечить реализацию оптимальных пакетов услуг при одновременном получении клиентом нужного результата [3, с. 34].

К основным функциям банковского маркетинга можно отнести:

- глубинный анализ и прогнозирование рынка банковских услуг и его требований, внешней и внутренней среды;
- комплексная оценка ресурсов, возможностей, угроз, сильных и слабых сторон банковского учреждения;
- разработка миссии, видения, целей банка, стратегическое и тактическое планирование маркетинговой деятельности;
- анализ товарной политики, управление ассортиментом услуг исходя из требований рынка, конкурентной стратегии, потенциала банка;
- формирование спроса и стимулирование сбыта (ФОССТИС);
- планирование и организация сбыта, продвижение услуг, интегрированные маркетинговые коммуникации;
- работа с персоналом, своевременное обучение, проведение аттестаций, мотивационные программы стимулирования сотрудников;
- создание атмосферы гостеприимства и комфортабельности внутри банка (как для клиентов, так и для сотрудников);
- оптимизация бизнес-процессов оказания банковских услуг.

Крупные, в частности, федеральные банки, содержат на своем балансе отделы маркетинга, занимающиеся всем спектром проблем. В российских реалиях в их обязанности входят:

- формирование, поддержание и развитие рынка сбыта банковских услуг;
- определение специализации банка на рынке и особенностей его функционирования;
- выстраивание партнерских и взаимовыгодных отношений с клиентами, поддерживая высокий уровень их лояльности;
- поддержание или повышение уровня конкурентоспособности банка на рынке;
- разработка ценовой политики.

Банковский маркетинг – это система поиска наиболее прибыльных рынков банковских услуг с учетом реальных и потенциальных потребностей клиентов. Процесс этот предполагает четкую постановку целей банка, формирование путей и способов их достижения и разработку конкретных мероприятий для реализации планов.

В последнее время российские банки активно применяют все способы и методы маркетинга, уделяя пристальное внимание постоянному улучшению качества обслуживания [2, с. 34].

На основе теоретических и аналитических материалов, можно сделать вывод, что для повышения конкурентоспособности и прибыльности банка необходимо не только развивать круг предлагаемых услуг и новые рынки сбыта, но и регулярно проводить маркетинговые исследования, помогающие понять реальные нужды и потребности клиентов, а значит сформировать грамотную маркетинговую политику.

Использованные источники:

1. Алексашенко С.А. Банковский маркетинг. – М., 2013. – 158 с.
2. Колесников А.И. Банковское дело. – М., 2012. – 482 с.
3. Маркова В.А. Маркетинг услуг. – М., 2009. – 127 с.
4. Таров В.И. Тенденции в развитии банковского маркетинга. – М., 2013. 57 с.

*Романенко Е. В.
научный руководитель, ассистент
кафедра «Финансы и кредит»*

*Пенькова В. В.
студент 5го курса
Ульяновский Государственный Технический Университет
Россия, г. Ульяновск*

РОЛЬ КОНСАЛТИНГА В РАЗВИТИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация: В данной статье рассматривается роль консалтинга в развитии предпринимательства, межфирменного взаимодействия и межфирменных партнерских отношений

Ключевые слова: консалтинг, предпринимательство, роль

Для начала необходимо определить что такое консалтинг в широком смысле этого слова.

Горемыкина Т. К. и Осипенкова О. Ю. определили консалтинг(консультирование) как деятельность по консультированию руководителей, управленцев по широкому кругу вопросов в сфере финансовой, коммерческой, юридической, технологической, технической, экспертной деятельности. Цель консалтинга — помочь системе управления (менеджменту) в достижении заявленных целей. Иными словами: консалтинг — это управленческое консультирование по широкому кругу вопросов в сфере финансовой, юридической, технологической, технической, экспертной деятельности, оказываемая внешними консультантами, для решений той или иной проблемы[2, С.179].

Итак, консалтинг - это вид интеллектуальной деятельности, основная задача которого заключается в анализе, обосновании перспектив развития и использования научно-технических и организационно-экономических инноваций с учетом предметной области и проблем клиента.

Консалтинг решает вопросы управленческой, экономической, финансовой, инвестиционной деятельности организаций, стратегического планирования, оптимизации общего функционирования компании, ведения бизнеса, исследования и прогнозирования рынков сбыта, движения цен и т.д. Иными словами, консалтинг - это любая помощь, оказываемая внешними консультантами, в решении той или иной проблемы.

Основная цель консалтинга заключается в улучшении качества

руководства, повышении эффективности деятельности компании в целом и увеличении индивидуальной производительности труда каждого работника.

Важнейшей и наиболее трудоемкой и интеллектуальноемкой отраслью интеллектуального предпринимательства является консалтинг. Консалтинг означает применение знаний консультанта к конкретной ситуации и направлен на изменение этой ситуации. В силу этого консалтинг является трансформационным элементом в новой экономике. В консалтинге происходит работа с помощью знаний и информации над знаниями, что является, по мнению П. Друкера, революцией в управлении [1]. Консультант получает необходимую информацию о фирме; выявляет знания руководства и работников фирмы, используя для этого собственные знания о том, какая информация и знания нужны для оценки ситуации; на какие «места» в фирме посмотреть и что именно нужно выявить; каким образом это можно выявить и измерить. И затем анализирует полученную информацию, применяя свой собственный аналитический аппарат, используя полученную информацию и собственные явные и неявные знания, включая интуицию, кругозор, опыт, т.е. широкий спектр того, что можно включить в содержание понятия «знания консультанта», дает рекомендации, как достичь нужный результат, либо помогает клиенту достичь поставленной цели.

Но этого недостаточно. Для того чтобы придуманные, разработанные действия дали необходимый результат, консультант должен создать технологию, с помощью которой внедрение найденного решения даст нужный результат с учетом знания психологии и других аспектов коммуникации с клиентом. Исходя из этого, консалтинг – это деятельность, превращающая знания в технологии в процессе взаимодействия с клиентами.

Если эта разработанная технология дает положительный эффект в одном месте, значит, она может дать положительный эффект и в другом месте, в другой организации. Поэтому в консалтинге могут разрабатываться технологии решения типичных проблем, и более широко – технологии достижения успеха в решении типовых проблем бизнеса[4, С.1204-1209].

Таким образом, консалтинг представляет собой деятельность по превращению знаний в технологии решения управленческих проблем. Однако каждый раз, несмотря на появление технологий решения управленческих проблем, консультанту приходится принимать специфическое, а значит, креативное решение. Поэтому консалтинг является творческим трудом, трудом креативным, с большим элементом инновационности. В этом состоит внутренняя природа консалтинга.

Все это значительно меняет роль консалтинга в современной экономике. Консалтинг становится одним из основных «проводников» внедрения теоретических знаний в жизнь, сферой накопления и применения практических знаний, а также сферой появления новых креативных решений. Консалтинг – это креативная научно-практическая деятельность, лежащая на стыке науки и практики, все более приобретающая

инновационный характер.

Подытожим новые характеристики консалтинга с учетом изменений, происходящих в современной экономике. К ним относятся:

- знаниеемкость;
- междисциплинарный характер;
- инновационность;
- предпринимательский характер.[3, С.72]

Эти черты, присущие консалтингу, значительно изменяют его содержание и роль в современном обществе. С изменением содержания консалтинга изменяется роль консалтинга в экономике. Традиционный взгляд на консалтинг как услугу не позволяет определить его перспективы, поскольку спектр рыночных услуг расширяется и изменяется, необходимо рассматривать консалтинг в более широком поле его ролей в современной экономике.

Новые роли консалтинга, которые необходимо выделить для его понимания:

- 1.Консалтинг как институт рыночной экономики.
- 2.Консалтинг как инструмент формирования уникального интеллектуального капитала фирмы.
- 3.Консалтинг как инструмент межфирменных взаимодействий и развития межфирменных партнерских отношений.
- 4.Консалтинг как элемент сетевой организации бизнеса.
- 5.Консалтинг как передаточный механизм между теоретическими знаниями и практикой.

Становление института консалтинга является положительным явлением, поскольку институты выполняют следующие функции:

-Обеспечение предсказуемости результатов определенных действий; следование институту позволяет рассчитывать на некий результат с поддающимися оценке затратами на его достижение. Т.е. институт консалтинга должен давать положительные результаты.

-Снижение транзакционных издержек рыночного обмена, в том числе за счет использования услуг консалтинга.

-Свойство наследования, что происходит благодаря процессу обучения, что применительно к консалтингу означает налаживание системы подготовки консультантов.

-Обеспечение свободы и безопасности агентов, использующих институт. То есть статус консультанта должен обеспечивать соблюдение профессиональной этики, в частности, неразглашение информации о фирме, неиспользование информации в корыстных целях, достижение полезных результатов.

Однако в развитии институциональной стороны консалтинга имеется ряд проблем, которые выделены в ходе исследования.

Отсутствие правил и норм, регулирующих консалтинговую

деятельность. Нет единых профессиональных стандартов и этических норм консалтинговой деятельности и способов принуждения к их соблюдению.

Существующее среди предпринимателей недоверие к консалтингу, опасения в утечке и корыстном использовании информации, что сдерживает его развитие. Это является зеркальным отражением первого пункта, поскольку не выработаны и соответственно не поддерживаются должным образом сами нормы профессиональной консалтинговой деятельности, что рождает недоверие к этой деятельности.

Отсутствие стройной системы подготовки профессиональных кадров в области консалтинга, нет системы сертификации консультантов, оценки компетенций консультанта, системы государственной аттестации (подготовка курсовых, дипломных работ, сдача экзаменов профессионального профиля и государственных экзаменов), нельзя говорить о том, что такая профессиональная группа уже сформировалась. В силу этого сегодняшние консультанты, как правило, испытывают трудности в подтверждении своей квалификации в области консалтинга.

Роль консалтинга как инструмента формирования уникального интеллектуального капитала фирмы связана с уникальностью самой услуги консалтинга. Креативный характер консалтинга обуславливает различие в подходах консультантов и консалтинговых организаций, технологий и способов предоставления консалтинговых услуг, индивидуализированных для конкретного потребителя. Сами консультанты, которые владеют методологией консультирования, применительно к конкретному клиенту индивидуализируют свои рекомендации, таким образом, предоставляют эксклюзивные интеллектуальные услуги, которые повышают ценность интеллектуального капитала консультируемых компаний.

Роль консалтинга в развитии межфирменного взаимодействия и межфирменных партнерских отношений связана с изменениями в механизмах рыночных взаимодействий. Это отражено в современной концепции маркетинга взаимодействия. Краткая суть изменений состоит в переходе от транзакционного маркетинга к маркетингу взаимоотношений, нацеленному на налаживание системы долговременных отношений с партнёрами и покупателями. В основу подхода маркетинга взаимодействия положена концепция потребительской ценности жизненного цикла (lifetimevalue) клиента, которая означает признание того, что потребители с той или иной интенсивностью участвуют в обмене на протяжении всей своей жизни. Рассмотрение «стоимости в течение всего жизненного цикла» предполагает, что компания должна избегать краткосрочного взгляда на прибыль от взаимодействия с каким бы и ни было индивидуумом, а скорее должна рассматривать доход, который она получает от взаимодействия с ним в течение всей его жизни. Здесь акцент сделан на долговременном извлечении прибыли из потребителя, где последний рассматривается как источник поступления прибыли без идеологии выстраивания партнерских

отношений, приносящих выгоду обеим сторонам взаимодействия, без романтического налета заигрывания с потребителем и стремления предоставить ему наилучший способ удовлетворения потребностей.

Роль консалтинга в маркетинге взаимоотношений тесно связана с другим, но все же не идентичным подходом – ролью консалтинга в сетевых организациях. В маркетинге взаимоотношений сами взаимоотношения являются источником дополнительных конкурентных преимуществ для фирм, вследствие чего развитие партнерских отношений становится важным направлением маркетинговой деятельности фирмы. Однако развитие межфирменных взаимодействий является не только одним из маркетинговых подходов. Новая экономика порождает новые явления в самой фирме, отмечаемые исследователями, а именно: размывание границ фирмы, появление устойчивых межфирменных образований, формирование цепочек создания и распределения ценностей как единого целого, попытки непосредственного подключения конечного потребителя к этим цепочкам, что меняет понимание исследователей о субъекте хозяйствования. Им становится не просто отдельная фирма, а межфирменная сеть, в которой координация происходит не через ценовую координацию, а через интерактивную координацию. По мере усложнения рыночной инфраструктуры, развития субконтрактных отношений требуется все больше усилий для достижения этого равновесия. Введение нового товара в поток требует больших усилий со стороны производителя, направленных на «подключение» к потребителю, завоевания его доверия, установления долговременных отношений. В этой схеме консультанты становятся не просто «помощниками», но важными участниками, помогающими производителю согласовать и подключить движение потока товаров и услуг к потребителю.

Консалтинг как передаточный механизм между теоретическими знаниями и практикой. Профессиональные консультанты должны быть хорошо знакомы с различными подходами, т.е. знаниями по сфере профессионального консультирования. Однако в ходе работы над конкретными проблемами происходит адаптация подходов, теоретических положений с учетом конкретной ситуации. Более того, в ходе консалтинга часто выявляется ограниченность теоретических конструкций, происходит запрос на доработку теории. Таким образом, консалтинг – это дорога с двухсторонним движением от теории к практике и от практики к теории. Это положение означает, что у консалтинга должна быть своя методология, теория, подходы[4, С.1204-1209].

Использованные источники:

1. Горемыкина Т.К., Осипенкова О.Ю. Международные стандарты аудита. — М: Издательство МГИУ, 2014. — С. 179. — 191 с.
2. Грабельных Т.И., Толстикова А.В. Консалтинг в России: от истории до инновационных практик. – Иркутск : Изд-во ИГУ, 2012. – 145 с.

3. Калужнова Н.Я., Мрочковский Н.С. Роль консалтинга в развитии малого и среднего предпринимательства // Фундаментальные исследования. – 2013. – № 6 (часть 5). – стр. 1204-1209;

4. Питер Друкер. Задачи менеджмента в XXI веке // Режим доступа: <http://juco.ru/library/good-reading/success-philosophy/management-challenges-for-the-21st-century>, (дата обращения 03.11.2014г.)

Романенко Е. В.

*научный руководитель, ассистент
кафедра «Финансы и кредит»*

Пенькова В. В.

студент 5го курса

Ульяновский Государственный Технический Университет

Россия, г. Ульяновск

СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ И ИХ РОЛЬ В ПРИВЛЕЧЕНИИ ИННОСТРАННОГО КАПИТАЛА

Аннотация: В данной статье рассматривается понятие свободной экономической зоны, а также ее роль в развитии экономики страны.

Ключевые слова: экономическая зона, льготы, капитал, экономика

Для начала необходимо определить, что такое свободная экономическая зона в широком смысле этого слова.

В. П. Теплов определил свободную экономическую зону (сокращенно СЭЗ) как часть территории страны, на которой государством создаются льготные условия для привлечения иностранного капитала. [1, С.20].

Создание свободных экономических зон является сравнительно новым и перспективным направлением в экономике. Во многих странах мира они зарекомендовали себя эффективным механизмом привлечения иностранного капитала. Для этого используется универсальный набор мер: налоговые, финансовые и нефинансовые (организационные) стимулы.

К финансовым и нефинансовым льготам и условиям деятельности инвесторов в большинстве действующих в мире СЭЗ относятся:

- освобождение от таможенных пошлин и других сборов импортируемого в СЭЗ оборудования, сырья, комплектующих компонентов, используемых для производства продукции (прежде всего – экспортной);

- освобождение фирм на достаточно длительный срок (от 5 до 10 лет) от уплаты подоходного налога (налога на прибыль), а также от уплаты других налогов и сборов, которые взимаются в той или иной стране-учредителе;

- снижение ставок налогообложения инвесторов в период после окончания так называемых налоговых каникул;

- изъятие из налогообложения реинвестируемой прибыли;

- снижение ограничения на перевоз за границу прибылей и капиталов, в том числе отмена налога на переводимую за границу прибыль;

- предоставление зональным инвесторам льготных кредитов, что считается более привлекательным стимулом, чем налоговые льготы;
- предоставление инфраструктурных услуг (энергия, водоснабжение, канализация, транспорт, связь), аренды земли и производственных помещений по льготным тарифам и расценкам;
- **доступ к высококвалифицированным кадровым ресурсам;**

Цели создания СЭЗ зависят от уровня социально-экономического развития организующих их стран, их стратегических народнохозяйственных планов. Поэтому причины и цели создания свободных экономических зон в каждом конкретном случае могут отличаться друг от друга. Так, в промышленно развитых странах, таких как США, Великобритания, Франция СЭЗ часто создаются для активизации внешнеэкономических связей, реализации региональной политики, направленной на оживление мелкого и среднего бизнеса в депрессивных районах, выравнивание межрегиональных различий. Со сходной целью создаются свободные экономические зоны и в ряде развивающихся государств. Однако в отличие от промышленно развитых стран в этих государствах упор при создании СЭЗ делается на привлечение иностранного капитала, технологий, модернизацию промышленности, повышение квалификации рабочей силы. [2, С.18-19].

В обобщенном виде создание СЭЗ направлено на достижение таких целей, как:

- привлечение передовых, по отношению к национальным, технологий;
- активизация экономики путем привлечения иностранного капитала;
- поступление валютных активов, и, таким образом, увеличение валютных запасов;
- насыщение внутреннего потребительского рынка;
- повышение уровня занятости населения и квалификации рабочей силы;
- создание современной рыночной инфраструктуры;
- ускоренное развитие депрессивных районов;
- приобретение мирового опыта в области управления экономикой, международного предпринимательства.

В настоящее время, создание СЭЗ направленно на развитие экономики отдельных территорий и регионов, ориентированное, как правило, на решение конкретных приоритетных экономических задач, реализацию стратегических программ и проектов. При этом, как показывает практика, система льгот, устанавливаемых в СЭЗ, в достаточной степени индивидуальна и тесно связана с реализуемыми на ее территории программами [3, С.22].

Использованные источники:

1. Крюкова Е.В. Особенности привлечения иностранного капитала при анализе функционирования свободных экономических зон. // Российское предпринимательство. — 2010. — Вып. 1 № 11 — с. 15-21.
2. Савин В. Нужны ли в России свободные экономические зоны? // Мировая экономика и международные отношения. — 2005. — № 3. — С. 18-19.
3. Шеховцов А., Шестакова М., Громов А. Свободные экономические зоны: мировой опыт и перспективы в России // Вопросы экономики. — 2011. — № 10. — С. 22-23.

Романенко Е.В.

ассистент

Хмельницкая Е.А.

студент 5го курса

Ульяновский Государственный Технический Университет

Россия, г. Ульяновск

ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЙСКУЮ ФЕДЕРАЦИЮ

Аннотация: В статье рассматриваются актуальные проблемы привлечения инвестиций в Российскую Федерацию. До сих пор наибольшей активностью, с инвестиционной точки зрения остается, топливно-энергетический комплекс, который в общем объеме притока иностранных инвестиций занимает около трети. Перечислены необходимые меры государственных программ, учитывая опыт других стран, для России.

Ключевые слова: Инвестиции, иностранные инвестиции, привлечение иностранных инвестиций, государственная активность, российская экономика.

В связи с нестабильностью экономического положения нашей страны многие экономисты связывают будущее с привлечением в широких масштабах в российскую экономику иностранных инвестиций. Российские общественные интересы не совсем совпадают с интересами иностранных инвесторов, следовательно, важно привлечь капиталы так, чтобы владельцы не лишились собственных целей, параллельно направляя действия инвесторов на благо общественных целей.

В настоящее время в России, происходит увеличение потока иностранных инвестиций. Тем не менее, в реальных цифрах иностранное инвестирование остается не очень большим и явно не удовлетворяющим всех потребностей российской экономики. Вывоз капитала страны по-прежнему во много раз превышает его ввоз. Это объясняется неблагоприятным инвестиционным климатом в стране в целом и по отношению к иностранным инвестициям в особенности.

У иностранных инвесторов существует убеждение, что инвестиции, осуществляемые совместно с государством — гарант не только возврата

инвестиций, но и их мультиплицирования. Сложно не согласиться, что подобные инвестиции обладают более высокой степенью защиты, так как в данном случае государство, главным образом, ставит на карту собственный имидж.

Однако в российской практике существуют и плюсы в отношении больших нефтегазовых проектов, где первоначальная ставка на иностранного инвестора была кардинально изменена в пользу российского. Несмотря на это, согласно статистическим данным, приток инвестиций в стране стабилен. По мнению аналитика Василия Лебедева, данный стабильный приток обеспечен в стране региональным срезом инвестиций в основной капитал и характером инвестиций. Лидерами являются:

1. Сахалинская область;
2. Приморский край;
3. Краснодарский край;
4. Красноярский край;
5. Республика Татарстан.

Именно в перечисленных регионах заметно ощущается приток инвестиций, когда в других регионах страны – упадок, либо наоборот отсутствие инвестиций.

Иностранные инвесторы не торопятся с новыми проектами, а региональные компании наиболее успешны в заявлениях, чем в самом инвестиционном процессе. К примеру, по данным аналитиков журнала «Эксперт», фактурное заявление о намерениях (подписание меморандумов) количественно превышает реально начатое строительство в регионах. Может возникнуть вопрос о причине таких данных: нерешительность региональных компаний или неторопливость иностранных инвесторов?

Чтобы добиться существенного увеличения количества прямых иностранных вложений в российскую экономику можно путем выработки комплексной государственной программы по привлечению иностранных инвестиций. Учитывая опыт многих зарубежных стран, в число необходимых для России мер в этом направлении должны войти:

- создание реально действующей системы льгот для иностранных инвесторов в отдельных отраслях и регионах (в частности, создание большего количества реально действующих свободных экономических зон);
- четкое разграничение собственности между хозяйствующими субъектами, а также между федеральными и местными властными структурами;
- создание стабильного экономического и внешнеторгового законодательства;
- снижение налогового бремени и упрощение структуры налогов;
- введение частной собственности на землю;
- создание механизмов страхования для иностранных инвестиций.

На сегодняшний день лишь 1% населения России вовлечен в процесс инвестирования. Согласно статистике, лишь около четверти всех проектов в стране не привязаны к деятельности государства по стимулированию инвестиционного процесса. Роль государства в этой ситуации должна иметь четкий характер – выработка и проведение системной инвестиционной политики. В тот момент, когда частный бизнес будет обеспечивать больший объем инвестиций в проектах, можно ожидать заметных изменений в картине инвестиционной активности национальной экономики.

Важное, создать у инвесторов не ощущение стабильности и высокой инвестиционной активности в стране, а повлиять на поведенческий характер иностранных инвесторов. Тогда инвестиционный климат обретет новый рыночный и эффективный вид в глазах мирового сообщества, а зарубежные инвесторы перестанут считать Россию страной, где риски реализуются сами собой.

Использованные источники:

1. Надоршин Е.Р. Комментарий к событиям от 19.03.2012, аналитическая справка.
2. Лебедев В. Ударили по тормозам // Эксперт. – 2011. – № 37.
3. Министерство экономического развития Российской Федерации. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru/minec/main>.

Романенко Е.В.

ассистент

Хмельницкая Е.А.

студент 5го курса

Ульяновский Государственный Технический Университет

Россия, г. Ульяновск

СПЕЦИФИКА МАРКЕТИНГА БАНКОВСКИХ УСЛУГ

Аннотация: В данной статье рассматриваются специфические характеристики банковских услуг а так же особенности маркетинга в банке.

Ключевые слова: маркетинг, банки, маркетинг финансовых услуг.

Существуют ли специфические отличия банковского маркетинга от маркетинга в других отраслях, и если да, то в чем они заключаются? Специфика банковского маркетинга связана с особенностями банковского продукта — банковской услуги. Что это за особенности?

Под услугой вообще в экономической литературе понимают любое мероприятие или выгоду, которые одна сторона может предложить другой и которые в основном неосвязаемы и не приводят к завладению чем-либо. Специфические характеристики банковских услуг являются:

- абстрактность (неосвязаемость и сложность для восприятия);
- неотделимость услуги от источника;
- непостоянство качества (неодинаковость) услуг;
- несохраняемость банковских услуг;

- договорный характер банковского обслуживания;
- связь банковского обслуживания с деньгами;
- протяженность обслуживания во времени;
- вторичность удовлетворяемых банковскими услугами потребностей.

Абстрактность банковских услуг. Концепция абстрактности имеет две стороны: во-первых, ее можно понимать как неосвязаемость, а во-вторых, как сложность для восприятия. Оба этих качества присущи банковским услугам; таким образом, они являются абстрактными вдвойне.

Неотделимость услуги от источника. Услуга не существует отдельно от того, кто оказывает, в отличие от товара, который в материальном виде существует независимо от присутствия или отсутствия его источника. Источниками услуг могут быть люди или машины. Традиционно банковские услуги оказывались банковскими служащими, имеющими соответствующую квалификацию. В последнее время, по мере роста уровня технического оснащения современной банковской системы, источником банковских услуг все более становятся машины, у клиентов появилась возможность отдавать распоряжения банку через электронные каналы (банкоматы, модемная связь). Однако персональный контакт и сейчас остается необходимым условием для получения многих банковских услуг, в основном — сложных индивидуализированных, требующих высокой квалификации. Автоматизация охватывает прежде всего стандартизированные, рутинные услуги.

Непостоянство качества услуг. Хотя многие банковские учреждения предлагают клиентам сходный или даже одинаковый набор услуг, тем не менее абсолютной идентичности банковских продуктов (такой, как при серийном производстве в промышленности) не достигается. Прежде всего это относится к неавтоматизированным услугам, которые предполагают интенсивное общение клиентов с банковскими сотрудниками, имеющими разный уровень технических и коммуникационных навыков, по-разному относящихся к работе. Более того, один и тот же сотрудник может демонстрировать неодинаковый уровень обслуживания в зависимости от ситуации, настроения, самочувствия и т.д.

Несохраняемость банковских услуг. Банковские услуги не могут храниться, их нельзя «заготовить впрок». Эта характеристика особенно важна, если принять во внимание непостоянство спроса на банковские услуги. Объем спроса на них постоянно меняется, он может быть различен в разные дни недели и даже в разное время суток. Поэтому нередко банки предпринимают меры по сглаживанию флуктуации спроса, стимулируя клиентов использовать для визита в банк определенное незагруженное время дня или пользоваться средствами автоматизации.

Договорный характер банковского обслуживания. Оказание абсолютного большинства банковских услуг предполагает заключение

между их производителем и потребителем гражданско-правовых договоров (хотя иногда это может и не до конца осознаваться клиентом — как при помещении средств во вклад). Это создает дополнительные сложности (а иногда психологический барьер) для клиентов.

Связь банковских услуг с деньгами. Оказание основных банковских услуг связано с использованием денег в различных формах и качествах (деньги предприятий, деньги коммерческих банков, деньги центрального банка и форме наличности, бухгалтерских записей или платежно-расчетных документов). И ко всему, что связано с деньгами, люди относятся с особым вниманием. Это ставит деятельность банка в зависимость от доверия клиентов и требует усилий, направленных на укрепление этого доверия.

Вторичность удовлетворяемых потребностей. Как было показано ранее, финансовые потребности, удовлетворяемые банковскими услугами, являются вторичными, производными от первичных производственных и личных потребностей.

Протяженность банковского обслуживания во времени. Купля-продажа большинства банковских услуг обладает протяженностью во времени. Как правило, сделка не ограничивается однократным актом. Клиент банка при осуществлении вклада, получении кредита, абонировании сейфа вступает в более или менее продолжительную «связь» с банком. Протяженность акта купли-продажи во времени, как и тесная связь его с деньгами, придает особое значение доверительному характеру взаимоотношений банка и клиента. В самом деле, например, при открытии счета клиент доверяет банку свои деньги и вступает в сделку, течение которой для него изначально неконтролируемо.

Особенности маркетинга в банке. Абстрактность банковских услуг, их несохраняемость и вторичность удовлетворяемых потребностей определяют ориентацию маркетинга на создание наглядных образов банковских услуг. Неотделимость услуг от источника также требует усилий по формированию внешней привлекательности банка как такового.

Абстрактность и договорный характер услуг приводят к тому, что по сравнению с другими товарами и услугами определение и сопоставление качества различных банковских услуг требует от потребителя довольно высокой экономической культуры. Это, в свою очередь, вызывает необходимость разъяснения клиенту содержания услуг, образовательной ориентации маркетинга.

Тесная связь с деньгами и протяженность акта купли-продажи во времени ставят деятельность банка в зависимость от доверия клиентов. В самом деле, например, при открытии счета клиент доверяет банку свои деньги и вступает в сделку, течение которой для него изначально неконтролируемо. Это требует акцентирования банковской маркетинговой деятельности на формировании вокруг банка климата доверия.

Непостоянство качества услуг повышает необходимость создания устойчивой мотивации персонала на качественное обслуживание клиентов, а также повышает значение автоматизации банковского дела.

Использованные источники:

1. Коробова Г.Г. (ред.) - Банковское дело. Учебник 2006
2. Леднев М. Практические аспекты в финансовой компании// Маркетинг и финансы. - 2014 - №2 - с. 42 - 56.
3. <http://www.vedomosti.ru/finance/news> (дата обращения 08.12.14)

Романенко Е.В.

ассистент

Зими́на М.А.

студент 5го курса

Ульяновский Государственный Технический Университет

Россия, г. Ульяновск

ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РОССИИ

Аннотация: В данной статье рассматривается структура и динамика иностранных инвестиций на современном этапе и преимущества прямых иностранных инвестиций.

Ключевые слова: ЦБР, инвестиции, компании, прямые инвестиции

По определению МВФ под прямыми иностранными инвестициями подразумеваются «прямые инвестиции, вкладываемые в предприятия любой отрасли экономики, но только не в стране инвестора, целью которых является получение длительной прибыли. Задача инвестора также заключается в получении существенного права голоса в управлении иностранным предприятием». Считается, что инвестор может оказывать существенное влияние на управление предприятием, расположенным в другой стране, если ему принадлежит не менее 10% акций с правом голоса. В последние 30 лет прямые иностранные инвестиции стабильно росли. Основные иностранные инвестиции расположены в развитых странах. В последнее время некоторые более продвинутые развивающиеся страны также стали растущими инвесторами капитала.

Приток прямых иностранных инвестиций в экономику любой страны зависит от ее экономического состояния и прогнозов стабильности ее экономики на среднесрочную перспективу, т.к. данные инвестиции в основном направляются на развитие производства, то и отдачи от них ожидается не раньше, чем через несколько лет, а по некоторым проектам она может достигать и 5-8 лет, особенно по социально значимым, например, строительство перерабатывающих заводов.

Поэтому, если страна находится в плохом экономическом состоянии, а в перспективах еще большее ухудшение этого состояния, то ни о каком притоке прямых иностранных инвестиций и говорить не приходится, т.к. слишком высоки риски невозврата инвестиций.

Национальное регулирование основано прежде всего на использовании в каждой стране норм и институтов традиционных отраслей права (административное, гражданское и др.). Но в связи с интенсивным развитием международного инвестиционного процесса во многих странах появилось специальное законодательство в виде инвестиционных законов и кодексов. Основу такого законодательства составляют условия инвестирования, а также правовые гарантии для иностранных инвесторов в принимающей стране.

Прямые иностранные инвестиции в небанковский сектор РФ в первом полугодии 2014 года составили \$17,2 млрд, что в 2,5 раза меньше, чем в первом полугодии 2013 года (\$42,2 млрд), следует из оценки платежного баланса РФ, опубликованной на сайте Банка России.

Прямые инвестиции во 2-м квартале оцениваются в \$7,3 млрд, что на 25,5% ниже, чем в 1-м квартале - \$9,8 млрд.

Объем портфельных инвестиций нерезидентов в активы небанковского сектора РФ в первом полугодии 2014 года снизился на \$9,0 млрд, что в 4,7 раза больше снижения за первую половину 2013 года (\$1,9 млрд).

Портфельные инвестиции нерезидентов во 2-м квартале снизились на \$3,4 млрд против снижения на \$5,5 млрд в 1-м квартале.

Российские компании во 2-м квартале увеличили задолженность перед нерезидентами по ссудам и займам всего на \$0,4 млрд, что на порядок меньше, чем в 1-м квартале (\$4,0 млрд).

По итогам января-июня задолженность увеличилась на \$4,4 млрд, что в 8,4 раза меньше, чем в первом полугодии 2013 года (\$37,1 млрд).

Нерезиденты во 2-м квартале 2014 года увеличили инвестиции в гособлигации РФ на \$0,6 млрд, что не компенсировало снижение инвестиций в 1-м квартале на \$6,3 млрд.

Прямые иностранные инвестиции являются более сложным и рискованным делом, чем иностранные инвестирования в финансовые активы. Тем не менее многонациональные корпорации играют всевозрастающую роль и во всем мире, и в национальных экономиках. Подобная активность объясняется политическими, экономическими и конкурентными факторами. Многонациональные компании часто пользуются налоговыми и ресурсными преимуществами, а также рынками, которые недоступны компаниям, работающим только в национальных границах.

Оценку прямых иностранных инвестиций можно произвести исходя из концепции чистой текущей стоимости, при этом следует учитывать необходимость прогнозирования будущих обменных курсов вовлеченных в проект валют. Для упрощения вычислений можно воспользоваться международным эффектом Фишера, который связывает изменения обменных курсов и относительных процентных ставок. В тех случаях, когда будущие выгоды от прямого иностранного инвестирования можно разбить

на классы рисков, которым они подвержены, можно воспользоваться более сложным вариантом исчисления чистой текущей стоимости, который называется анализом приведенной текущей стоимости.

Использованные источники:

1. Дасковский В. Совершенствование оценки эффективности инвестиций // Экономист - 2013 - №1 - с. 42 - 56.
2. Френкель А. Иностранные инвестиции в России: основные тенденции // Проблемы теории и практики управления. - 2012 - №9 - с. 76 - 89.
3. <http://www.vedomosti.ru/finance/news> (дата обращения 30.11.14)

Романенко Е.В.

ассистент

Латыпова А.Э.

студент 5 курса

Ульяновский государственный технический университет

Россия, г. Ульяновск

**ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ ОЭЗ ТРТ «БИРЮЗОВАЯ
КАТУНЬ»**

Аннотация. В данной статье ставится задача рассмотреть и определить структуру инвестиций за 2014 год.

Ключевые слова. Инвестиции, инвестиционная активность, особая экономическая зона.

Особая экономическая зона туристско-рекреационного типа «Бирюзовая Катунь» позиционируется как первый в России крупный единый комплекс природного и экстремального туризма в горах, с четким разделением на «молодежно-экстремальную» зону с культовым статусом, привлекательным архитектурным решением молодежного отеля и центрами горнолыжников, рафтеров, треккеров, скалолазов, и на зону для состоятельных туристов с эксклюзивными и комфортабельными гостиницами, включающими в дополнение к приключениям на природе, оздоровительные и СПА-комплексы и процедуры.

Территория, на которой расположена особая экономическая зона туристско-рекреационного типа «Бирюзовая Катунь», - самая большая среди всех ОЭЗ туристско-рекреационного типа России и составляет 3326 га. Определяющими характеристиками данной местности является сочетание бурной реки Катунь и различных типов первозданного природного ландшафта – гор высотой до 1000 м, равнинных участков, пастбищ и смешанных лесов.

Отличительной особенностью климата этой зоны является высокая ионизация воздуха, превышающая показатели Швейцарских Альп более, чем в два раза.

Конкурентными преимуществами особой экономической зоны «Бирюзовая Катунь» являются:

1. Статус пилотного проекта;
2. Наличие на территории ОЭЗ ТРТ функционирующих объектов инженерной и туристской инфраструктуры (искусственное озеро, пруд, гостиничные комплексы, горнолыжный комплекс);
3. Бренд «Бирюзовая Катунь», узнаваемый с 2002 года;
4. Наличие на территории аттрактивных объектов природного происхождения (река Катунь, Тавдинские пещеры, Алтайские горы);
5. Транспортная доступность территории (федеральная трасса М-52, мост через реку Катунь);
6. Устойчивый спрос на туристско-рекреационные услуги;
7. Рост популярности внутреннего туризма.

За 9 месяцев 2014 года в Алтайском крае продолжается рост инвестиций в основной капитал: прирост к соответствующему периоду прошлого года составил 25,0 процента. Объем инвестиций в основной капитал за счет всех источников финансирования составил 64,1 млрд. рублей.

В целом по стране за 9 месяцев 2014 года наблюдается спад инвестиционной активности – 97,5% к соответствующему периоду прошлого года. В Сибирском федеральном округе – рост 104,5%. По федеральному округу рост произошел в основном за счет Алтайского и Забайкальского краев, Иркутской и Кемеровской областей, Республик Алтай и Хакасия.

Инвестиции в основной капитал крупных и средних организаций продолжают расти – за январь-сентябрь 2014 года составили более 29,8 млрд. рублей или в 1,2 раза больше соответствующего периода прошлого года. Доля крупных и средних организаций в общем объеме инвестиций – 46,5%, в I полугодии 2014 – 52,2%.

Распределение инвестиционных ресурсов по видам экономической деятельности за 1 полугодие 2014 года в общем объеме инвестиций в основной капитал (без субъектов малого предпринимательства и параметров неформальной экономики) представлено на рисунке.

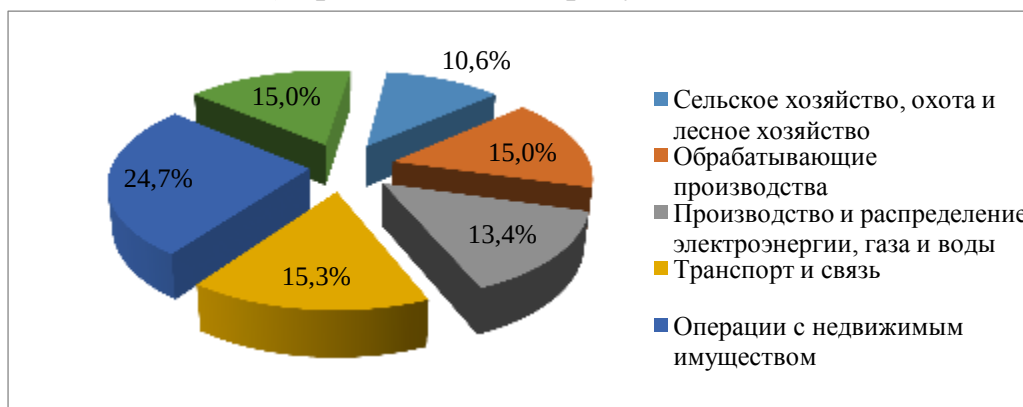


Рис.1 Распределение инвестиций по видам экономической деятельности за 1 полугодие 2014 года.

В видовой структуре инвестиций в первом полугодии 2014 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года:

- сохранена высокая доля инвестиций по виду экономической деятельности «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды» – 13,4% (рост в 1,5 раза), что обусловлено существенным увеличением – в 2,4 раза – инвестиций по виду деятельности «Производство, передача и распределение электроэнергии» (введено в эксплуатацию около 140 км линий электропередач, что выше аналогичного периода прошлого года в 1,5 раза, помимо этого введен в строй уникальный инновационный объект нового поколения - подстанция закрытого типа «Солнечная поляна» в г. Барнаул);

- увеличились инвестиции в недвижимое имущество, аренду и предоставление услуг в 1,6 раза. Несмотря на снижение динамики роста (за полугодие рост составлял 1,7 раза), в общей структуре инвестиций их доля наибольшая и составляет 24,7%. Это в основном связано с увеличением объемов жилищного строительства по краю (рост более чем в 1,3 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года);

- по виду деятельности «Сельское хозяйство» тренд изменился в сторону снижения относительно прошлого года – 91,8%, доля в общем объеме – 10,6%, что обусловлено сложным финансовым состоянием сельхозтоваропроизводителей, связанным с необходимостью дополнительных затрат на устранение последствий неблагоприятных погодных условий 2013 и 2014 годов;

- доля инвестиций в обрабатывающие производства – 15%, рост на 21,9%, в том числе за счет роста инвестиций в производство пищевых продуктов на 28,1%, производство транспортных средств и оборудования в 2,0 раза – Рубцовским филиалом завода «Алтайвагон» запущена автоматизированная производственная линия по созданию мелкого и среднего литья.

Среди прочих видов экономической деятельности необходимо отметить:

- увеличение инвестиций в оптовую и розничную торговлю в более чем 1,3 раза, чему способствовало открытие новых оптовых и розничных торговых точек;

- увеличены инвестиции в гостиницы и рестораны в 3,5 раза, за счет открытия кафе и ресторанов, небольших гостиничных комплексов в г. Бийск, г. Яровое и Панкрушихинском районе;

В структуре инвестиций в основной капитал по источникам финансирования преобладают привлеченные источники финансирования. Их доля составляет 59,4%, при этом на долю бюджетных средств приходится 14,2% от общего объема.

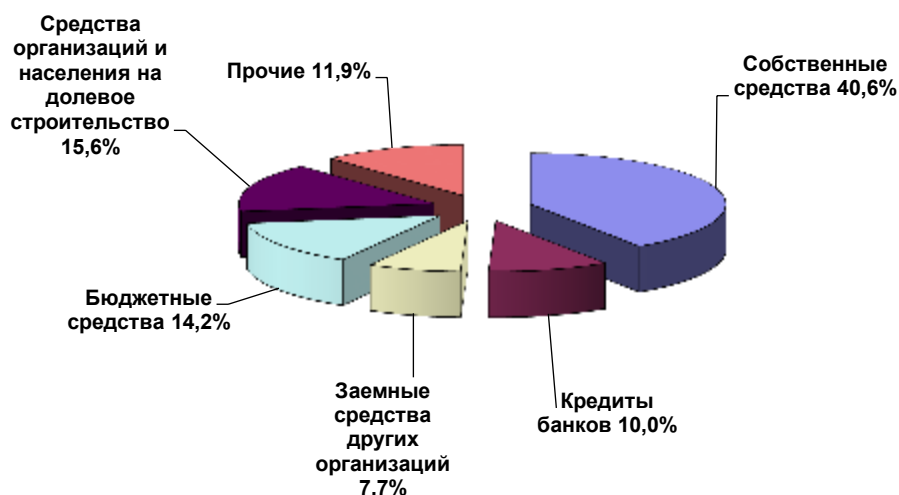


Рис.2 Источники инвестиций в основной капитал за 9 месяцев 2014 года.

За 3 квартала 2014 года кредитными организациями выдано около 11,7 тысяч ипотечных жилищных кредитов на сумму 14,3 млрд. рублей, что в 1,16 раза больше в количественном выражении и в 1,22 раза в стоимостном, чем в соответствующем периоде 2013 года.

*Романенко Е.В.
ассистент*

*Латыпова А.Э.
студент 5 курса*

*Ульяновский государственный технический университет
Россия, г. Ульяновск*

ОСОБЕННОСТИ БАНКОВСКОГО МАРКЕТИНГА

Аннотация: В данной статье рассмотрены особенности банковского маркетинга, раскрыты задачи и методы его осуществления.

Ключевые слова: Банковский маркетинг, банк, реклама.

Банковский маркетинг — это комплексная система производства и сбыта банковских продуктов, которая, базируясь на основе изучения рынка, ориентирована на удовлетворение потребностей каждого конкретного клиента банка и получение прибыли; система, основанная на комплексной концепции, обеспечивающей реализацию всех элементов маркетинговой деятельности в функционировании каждого подразделения банка. Успешно функционирующая система маркетинга в банке по нашему мнению включает следующие основные элементы:

- разработка сбытовой концепции направленной на доведение товара до потенциального покупателя;
- внедрение отделов и служб маркетинга в организационную структуру банка;

- позиционирование рынка своей продукции; определение цен на различные банковские услуги, их установление и изменение в соответствии с изменением рыночной ситуации;

- продвижение банковской продукции.

Основными задачами банковского маркетинга являются:

- 1) прогнозирование требований покупателей к банковскому продукту;
- 2) изучение спроса на банковский продукт;
- 3) выпуск банковского продукта, соответствующего требованиям покупателей;
- 4) установление уровня цен на банковский продукт с учетом условий конкуренции;
- 5) повышение имиджа банка;
- 6) повышение доли финансового рынка, контролируемого данным банком [2, с.34].

Субъекты банковского маркетинга - коммерческие банки и их маркетинговые подразделения, финансово-кредитные посредники, клиенты (юридические и физические лица), которые являются потребителями банковских продуктов. Таким образом, субъектами банковского маркетинга является совокупность активных сил, действующих за пределами банка, которые влияют на возможности службы маркетинга устанавливать и поддерживать отношения успешного сотрудничества с целевыми клиентами.

Объектом банковского маркетинга является маркетинговое окружение банка, которое составляют причинно-следственные связи экономических явлений и процессов, прямо или косвенно влияют на деятельность банка. Как объекты банковского маркетинга следует рассматривать банковские продукты и услуги, банковские технологии, потребителей банковских продуктов, процессы и тенденции потребительского спроса и рыночный риск, автоматизированные системы обработки информации, коммуникативные системы [1, с.242].

Следует различать концепцию банковского маркетинга и маркетинговую деятельность.

Концепция банковского маркетинга характеризует цель деятельности банка на финансовом рынке. У покупателей банковского продукта разные интересы, потребности, возможности, денежные ресурсы и разная степень риска. Поэтому у них разный спрос на данные продукты. Это означает, что банк, предлагающий свой продукт, должен четко знать, на какую группу покупателей этот продукт рассчитан и сколько может быть потенциальных покупателей этого продукта.

Отсюда возможны два направления деятельности банка:

- 1) Ориентация на массовый, стабильный спрос, что предполагает относительно низкие цены (курсы, процентные ставки) на продукт, ограниченные услуги по обслуживанию клиентов и большой охват мелких покупателей;

2) Ориентация на нестабильный спрос, т.е. на отдельные группы покупателей, что предполагает относительно высокие цены (курсы, процентные ставки) на продукт, более широкий круг услуг по обслуживанию и меньший охват покупателей.

Таким образом, устанавливая цены (курсы, процентные ставки), их необходимо ориентировать не на среднего покупателя, а на определенные типовые группы. Типологию потребления банковского продукта следует рассматривать как основу повышения эффективности коммерческой деятельности банка. Типология – начало маркетинговой деятельности.

Спрос на банковские продукты можно классифицировать по психофизиологической реакции покупателей. По этому признаку различают: фиксированный спрос, альтернативный спрос, импульсный спрос.

Фиксированный спрос – устойчивый спрос на отдельные виды банковских продуктов, постоянно предоставляемых банком. Например, депозитные вклады в банках с минимальной суммой вклада, акции наиболее престижных банков и др.

Альтернативный спрос – спрос по выбору, когда вкладчик после анализа своих финансовых возможностей, степени доходности, выгоды, риска принимает решение о вложении капитала в банковский продукт. В основном это спрос на такие финансовые активы, как валютные депозиты и трасты, депозитные вклады и др.

Импульсный спрос – неожиданный спрос, когда покупатель, уже сделавший свой выбор под влиянием советов других покупателей, знакомых, рекламы или иных факторов, меняет свое решение. К нему относится главным образом спрос на ценные бумаги, по которым обещают высокие дивиденды (проценты) и др.

Спрос, формирующийся у покупателей, это, как правило, спрос на банковские инновации, т.е. на новые банковские продукты и операции.

В маркетинговом исследовании банковской деятельности используются специфические показатели анализа спроса и предложения на банковские продукты. Например, такие, как абсолютная величина рендита, абсолютная величина спреда, его уровень в процентах к максимальной цене спроса, соотношение объемов спроса и предложения, средневзвешенная цена спроса и предложения и др. [2, с.157].

Затем проводится комплексное исследование финансового рынка, на котором реализуется банковский продукт. Данное исследование ведется по каждому сектору и финансовому активу (обыкновенные акции, привилегированные акции, мерные слитки золота, монеты конкретного вида из драгоценных металлов и т.п.) с целью выявления спроса, а также определения перспектив дальнейшего улучшения банковского продукта.

С помощью проведенных исследований состояния финансового рынка и с учетом потребностей покупателей перспективы превращаются в возможность реализации конкретного вида банковского продукта. После

этого составляется план банковского маркетинга, который будет рассмотрен ниже.

На основе плана банковского маркетинга составляется план организационных действий, а именно планируются жизненный цикл банковских инноваций и рекламные мероприятия.

Реклама представляет собой одну из разновидностей социальной информации, т.е. связи между людьми. Эта информация несет в себе активный элемент новизны. Реклама воздействует на человеческое сознание, значит, ее методы должны быть психологически обоснованы. Текст рекламы должен быть ярким, лаконичным и броским.

Реклама базируется на определенных принципах: правдивости (достоверности), конкретности (простой и убедительный язык, обеспечивающий доходчивость рекламы), целенаправленности, плановости.

При организации работы структурных подразделений банков и их отделов следует исходить из принципа – создать удобства для покупателей (клиентов банка), что предполагает среди прочих условий и установление оптимального режима работы и местонахождения.

Использованные источники:

1. Костерина Т.М. Банковское дело. – М.: Изд. центр ЕАОИ. 2009.- 360 с.
2. Николаева Т.П. Банковский маркетинг. - М.: Изд. центр ЕАОИ. 2009. - 224 с.

Романенко Е.В.

ассистент

кафедра «Финансы и кредит»

Порядин Ю.С.

студент 5го курса

Ульяновский государственный технический университет

Россия, г. Ульяновск

ОРГАНИЗАЦИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

В современных условиях маркетинговая деятельность в страховой компании является одним из ключевых элементов ее успешной деятельности, так как без анализа рынка и умения оперативно реагировать на его изменения невозможно выжить в условиях крайне жесткой конкуренции.

Важная особенность страхового маркетинга в том, что он основан на принятии решений на базе многовариантных экономических расчетов и ориентирован на создание организационных, экономических и юридических условий для эффективного функционирования и развития страховой компании.

Основополагающим принципом страхового маркетинга является обоснованный выбор определенных целей и стратегий функционирования и развития страховой компании в целом, направленных на нахождение

наиболее эффективного сочетания разработки нового страхового продукта с действующими или модернизируемыми видами страхования, а также отказ от видов, не пользующихся спросом, или существенная их переработка.

В страховом маркетинге ключевое значение имеет комплексный подход к увязке целей с возможностями страховой компании, выработка путей достижения целей, что становится реальным только в результате разработки программ маркетинга по страховому продукту и по страховой компании в целом.

Очень важным элементом является достижение оптимального сочетания в управлении страховой компанией централизованных и децентрализованных начал, постоянный поиск новых форм и инструментов для эффективности страховой деятельности, развитие творческой инициативы работников.

На реализацию принципов страхового маркетинга ориентированы его функции:

1) полный и тщательный учет требований рыночного спроса и запросов страхователей по новизне страхового продукта и, возможно, полного страхового покрытия;

2) определение оптимального набора страховых услуг и структуры страховой организации на основе экономического расчета издержек на создание и продвижение страхового продукта, возможности обеспечения материальными, финансовыми и трудовыми ресурсами и получения прибыли;

3) принятие обоснованных решений, эффективность которых определяется по конечному результату деятельности страховой организации;

4) разработка системы продвижения страхового продукта до потребителя.

Реализация этих функций предусматривает установление обратной связи со страховым рынком в целях корректировки расчетов в рамках маркетинговых программ, на основе которых принимаются решения на соответствующих уровнях управления.

Маркетинговая программа кладется в основу планирования деятельности страховой компании по каждому страховому продукту в каждом подразделении компании. Маркетинговая деятельность нацелена не просто на достаточно точное определение спроса на конкретные страховые услуги, но и на предвидение, в каком направлении они могут меняться под влиянием экономических и политических изменений, происходящих в обществе. Это можно сделать лишь на основе хорошо отработанной и поставленной системы изучения и комплексного учета требований рынка.

Непременное условие активизации маркетинговой деятельности — включение в программу условий морального и материального поощрения за выдвижение работниками идей по новым видам страховых услуг и их разработке и методам доведения их до страхователя.

Маркетинг можно рассматривать как функцию внутрифирменного управления, назначение которой — обеспечить деятельность страховой организации исходя из всестороннего, глубокого изучения и тщательного учета рыночного спроса, потребностей и требований конкретных потребителей страхового продукта, чтобы стало реально возможным получение наивысших конечных результатов, максимальной и устойчивой прибыли.

Основное назначение маркетинговой стратегии состоит в том, что она должна обеспечивать наибольший возврат средств на вложенный капитал за счет оптимального выбора указанных параметров и наиболее гармоничных взаимоотношений страховщика и страхователя.

Любая маркетинговая стратегия должна предусматривать наличие обратной связи - контроль эффективности маркетинговых усилий страховщика.

Для определения отношения клиентов к маркетинговой стратегии до своего массового внедрения она может быть испытана на ограниченной аудитории. Разумеется, оптимальная маркетинговая стратегия в значительной степени зависит от того, какие цели перед собой ставит страховщик и какими средствами он располагает. В зависимости от этого он может проводить более или менее агрессивную маркетинговую политику на всех или только на наиболее важных для него сегментах.

Романенко Е.В.

ассистент

кафедра «Финансы и кредит»

Соколова А.А.

студент 5го курса

Ульяновский государственный технический университет

Россия, г. Ульяновск

ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ РОССИИ (НА ПРИМЕРЕ ОЭЗ ТВТ «ТОМСК»)

Аннотация: в статье рассмотрено понятие особых экономических зон, объяснена цель их создания и дана классификация. В качестве примера приведена ОЭЗ ТВТ «Томск».

Ключевые слова: особые экономические зоны, инвестиции, ОЭЗ ТВТ «Томск».

Особые экономические зоны (ОЭЗ) являются важнейшим инструментом управления инвестиционной деятельностью, который позволяет существенно увеличить объем инвестиций и оптимизировать их отраслевую и территориальную структуру.

ОЭЗ создаются с целью развития экспортного потенциала страны, укрепления конкурентоспособности отечественных производителей на мировом рынке, а также повышения степени сотрудничества национальной

экономики с мировым хозяйством. Особые зоны способствуют расширению внешней торговли, привлечению отечественных и иностранных инвестиций, новой техники и технологий в производство, позволяют использовать международный опыт в управлении рыночными структурами. Они выступают дополнительным механизмом регионального развития, решают проблемы занятости населения.

Для эффективного функционирования ОЭЗ и привлечения иностранного капитала в условиях международной конкуренции необходимы развитая инфраструктура территории, благоприятный инвестиционный климат, включающий в себя внешнеторговые, налоговые, финансовые и административные льготы, стимулы и преференции.

Особые экономические зоны классифицируют на группы:

- торговые (торгово-производственные, бондовые склады, свободные таможенные, свободные порты);
- промышленно-производственные (экспортно-производственные, импортозамещающие, экспортно-импортозамещающие, научно-промышленные парки, промышленные парки);
- технико-внедренческие с концентрацией исследовательских фирм, которым предоставляется единая система налоговых льгот (инновационные центры, технопарки, технополисы);
- сервисные зоны (туристические услуги, банковские и страховые услуги);
- комплексные (зоны свободного предпринимательства, территории особого режима, специальные экономические зоны).

В России имеются значительные экономические возможности и уникальные естественные условия, благоприятствующие созданию ОЭЗ. Рассмотрим особую экономическую зону технико-внедренческого типа «Томск» (ОЭЗ ТВТ «Томск»).

В Томской области создана уникальная среда для научных исследований, действуют компании, обладающие технологиями производства наукоемкой продукции. Неоспоримое достоинство города Томска - высокий уровень развития многопрофильного образовательного комплекса и наличие квалифицированных кадров. Современная инфраструктура и транспортная составляющая, действующая система поддержки инновационного предпринимательства – все это также является очевидным плюсом региона.

В настоящее время резидентами особой экономической зоны «Томск» являются 60 компаний, в том числе 14 проектов реализуются с участием иностранного капитала. Основные направления развития:

- IT и электроника (45%): разработка программного обеспечения, радиотехнических систем, устройств квантовой электроники и др;

- биотехнологии и медицина (21%): биологически активные вещества и лекарственные субстанции, промышленные биотехнологии, медицинское приборостроение и др.;

- нанотехнологии и новые материалы (18%): создание функциональных и конструкционных наноматериалов, нановолокна неорганических соединений, разработка нанобиотехнологии, наноинженерии и наносистемной техники и др.;

- ресурсосберегающие технологии (16%).

В ОЭЗ ТВТ «Томск» реализуют свои проекты крупные российские и транснациональные компании, среди них: Nokia Siemens networks (Финляндия), Panasonic (Япония), «Rovi» («DivX», США), Light-On Group (Тайвань), Bosch (Германия), Solagran (Австралия), Moje (Германия), ОАО «СИБУР Холдинг» (Россия), ГК «Ростехнологии» (Россия), и др.

Резидентам особой экономической зоны «Томск» предоставляются выгодные преимущества:

- налоговые льготы: налог на прибыль (13,5% вместо 20%), налог на имущество (0% в течение 10 лет), транспортный налог (0% в течение 10 лет), земельный налог (0% в течение 5 лет), которые по оценке Минэкономразвития РФ позволяют снизить издержки на 30%;

- таможенные льготы: импортные и экспортные таможенные пошлины – 0%; резиденты имеют право на вычет сумм НДС, уплаченных таможенным органам при ввозе товаров на территорию России при условии использования этих товаров резидентами ОЭЗ в облагаемых НДС операциях;

- земельные льготы: земельные участки предоставляются в льготную аренду с правом последующего выкупа площадью от 1 до 4 га с подготовленной инженерной и коммунальной инфраструктурой;

- гарантия защиты от неблагоприятных изменений налогового законодательства: деятельность особых экономических зон РФ регулируется Федеральным законом от 22 июля 2005 г. N 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации», в котором определены ставки всех налоговых и таможенных преференций до 2025 года;

- внимание к проектам резидентов ОЭЗ ТВТ «Томск»: регулярные визиты инвесторов, стратегических партнеров резидентов, правительственных делегаций, международных партнеров и поддержка со стороны федеральных, региональных и местных властей, а также институтов развития.

ОЭЗ ТВТ «Томск» располагается в черте города Томска и состоит из двух участков территории: Северная площадки (14,6 га) и Южной площадки (192,4 га). Имеется возможность расширения этих площадок. Доступ к территории данной ОЭЗ обеспечивается внутренней транспортной сетью Томска (удаленность района от центральной части города оценивается в 15 – 20 минут автомобильным транспортом). Функционирующий аэропорт находится на расстоянии 18 км от города.

Южная площадка ОЭЗ ТВТ «Томск» расположена в восточной части города, рядом с Томским научным центром Сибирского отделения Российской академии наук (ТНЦ СО РАН), и ориентирована для размещения проектов по созданию исследовательских центров и R&D-центров крупных российских и зарубежных компаний. На территории имеются Центр инноваций и технологий, Инженерный центр, здание таможенного терминала, газопровод и газовая котельная, объекты коммунально-бытового назначения, дороги, пожарное депо, контрольно-пропускные пункты и местная трансформаторная подстанция. Строятся Административно-деловой центр ОЭЗ, Научно-внедренческий центр, сети телекоммуникаций, водоснабжения, электроснабжения.

Северная площадка ОЭЗ ТВТ «Томск» расположена в северной части города Томска и прилегает к территории ООО «Томскнефтехим» — крупного производственного узла, имеющего высокий потенциал для развития и внедрения наукоемкого производства, ориентированного на инновационные технологии. Здесь отчетливо формируется нефтехимический кластер, что дает компаниям возможность объединять свои усилия для оптимизации технологических и производственных процессов.

Кроме того, в составе разработанной Концепции развития ОЭЗ ТВТ «Томск» имеется проект транспортного обслуживания территории, планируется строительство объектов жилищного фонда, социально-бытовой инфраструктуры. На территории, прилегающей к Южной площадке, предполагается разместить жилой район, численность населения которого составит 40 тыс. чел. Строительство нового жилого микрорайона обеспечит приток квалифицированных кадров в систему инновационного предпринимательства.

Таким образом, продуманная логистика, современные производственные помещения, комфортные офисы и зоны отдыха, научное и кадровое обеспечение являются для ОЭЗ ТВТ «Томск» отличным потенциалом для успешного динамичного развития и привлечения как российских, так и иностранных инвестиций.

Использованные источники:

1. Свободные экономические зоны // Энциклопедия экономиста. URL: <http://www.grandars.ru/shkola-/geografiya/svobodnaya-ekonomicheskaya-zona.html>.
2. <http://www.russez.ru/oez/innovation/tomsk/tomsk/> — официальный сайт «Россия. Особые экономические зоны».

*Романенко Е.В.
ассистент
кафедры «Финансы и кредит»*

*Соколова А.А.
студент 5го курса*

*Ульяновский государственный технический университет
Россия, г. Ульяновск*

ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ В СФЕРЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

Аннотация: в статье рассмотрено понятие банковского маркетинга, объяснена необходимость развития информационных технологий в банковском деле. Приводится обзор практического применения Интернет-банкинга.

Ключевые слова: Интернет-маркетинг, банковский маркетинг, информационные технологии, дистанционное банковское обслуживание, Интернет-банкинг.

Обострение конкуренции и повышение требований клиентов к банковским услугам стимулирует все большее число банков обращаться к маркетингу и разрабатывать стратегические маркетинговые планы.

Под банковским маркетингом понимается комплексная система организации создания и сбыта банковских продуктов, ориентированная на удовлетворение потребностей конкретных потребителей и получение прибыли на основе изучения и прогнозирования рынка.

Характерными чертами маркетинга в банковской деятельности являются:

- ориентация банка на потребности клиентов (маркетинговая философия);
- применение целой совокупности инструментов рыночной политики (маркетинг-микс);
- планомерная координация всех видов деятельности в сфере сбыта (маркетинговое управление).

Сегодня многие успешные банки ведут конкуренцию за завоевание доверия клиентов на базе внедрения передовых технологий в сфере обслуживания, что позволяет им снижать издержки и получать высокую прибыль. Это касается, прежде всего, инноваций в области информационных технологий. Большая часть инновационных IT-проектов приходится именно на банковский сектор, поскольку банки занимаются дистанционным обслуживанием и без информационных технологий им не обойтись. Дистанционное банковское обслуживание позволяет банку предоставлять свои услуги клиентам, находящимся в любой точке земного шара, где есть телефонная связь и доступ к Интернет.

Преимуществами Интернет-маркетинга считаются: интерактивность, возможность максимально точного таргетинга, реализация постклик-анализа, который ведет к максимальному повышению таких показателей как

конверсия сайта и ROI интернет-рекламы. Интернет-маркетинг включает в себя следующие элементы: медийная реклама; контекстная реклама; поисковый маркетинг в целом и SEO, в частности; продвижение в социальных сетях: SMO и SMM; прямой маркетинг с использованием Email, RSS; вирусный маркетинг; партизанский маркетинг.

Конкурентная среда подталкивает российские кредитные учреждения увеличивать расходы на рекламу в Интернете. Оказалось, что в общем распределении бюджетов Интернет занимает чуть больше пятой части, уступая лишь наружной рекламе. Наиболее популярной рекламой считается баннерная. Связано это с тем, что эффективность результатов такой рекламной кампании можно отследить по числу кликов на баннер, по количеству переходов с того или иного сайта. Что касается рекламируемых в Сети продуктов, то чаще всего продвигаются кредиты, на втором месте – онлайн-банкинг, затем следуют предложения по банковским картам и депозитам.

Доля активных пользователей систем Интернет-банкинга в совокупной клиентской базе в банках неуклонно растет. Ряд банков (Банк Таврический, ВБРР, Банк Ермак, МКБ, Росавтобанк) оценил значение данного показателя на уровне более 50% по итогам 2013 года, а самые амбициозные прогнозные значения по итогам 2014 года достигают 80%. На этом фоне функциональность и удобство системы дистанционного обслуживания становятся одним из залогов стабильного роста клиентской базы банков. В целях развития систем поставщики услуг Интернет-банкинга не только наращивают платежный функционал, но и внедряют дополнительные возможности, направленные на предоставление пользователю полного спектра услуг в сфере управления личными финансами (рисунок 1). В системах Интернет-банкинга реализованы функции персонального бюджета и финансового планирования, в рамках которых пользователю доступны открытие целевых счетов, средства планирования операций и визуализации распределения расходов по категориям оплаченных услуг. Многие системы позволяют оформить поручение на платеж будущей датой и принимают счета, выставленные на оплату услуг поставщиком в интернет-банк клиента.

В настоящее время выявлено повышенное внимание банков к расширению перечня услуг, предлагаемых системой клиенту. Устойчиво растет доля систем Интернет-банкинга, в которых пользователю доступны такие виды онлайн-платежей, как налоговые платежи, штрафы ГИБДД, оплата услуг ЖКХ, железнодорожных и авиабилетов, пополнение счета в системе электронных денег и погашение кредитов в других банках. Подавляющее большинство систем предлагает клиентам возможность осуществлять операции с депозитными счетами в банке.

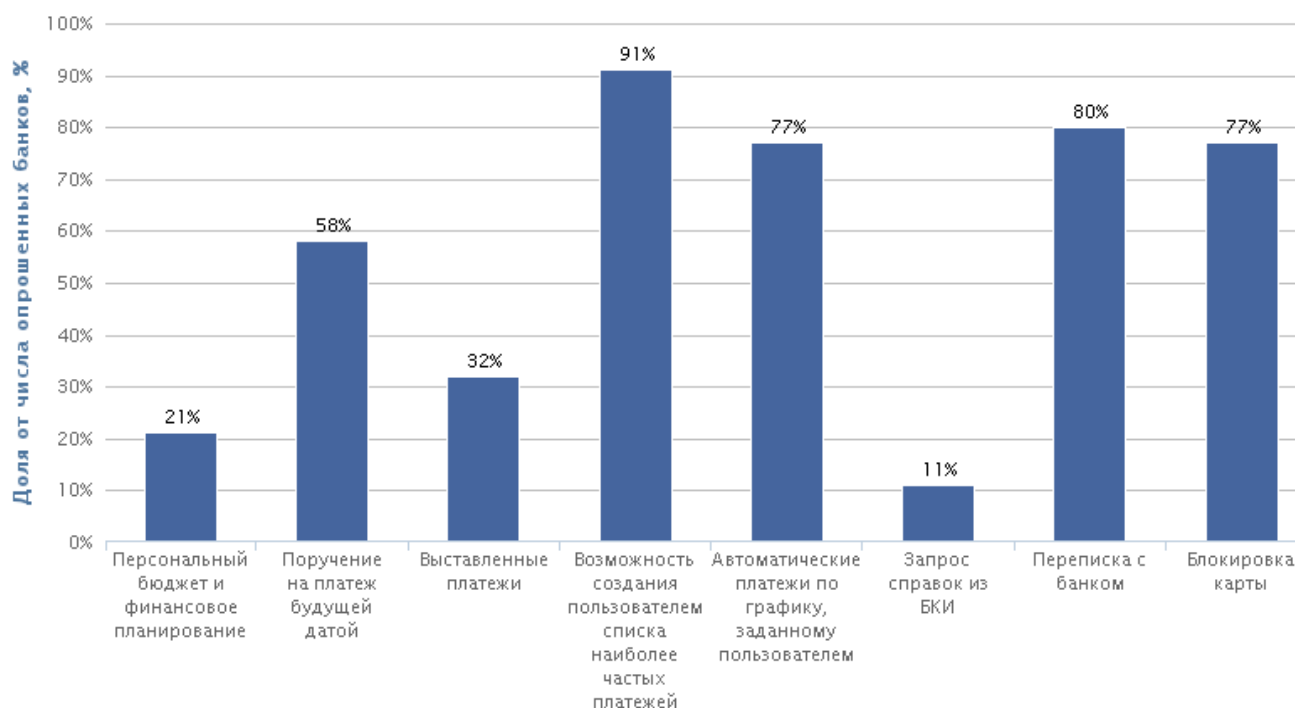


Рисунок 1 – Дополнительные сервисы интернет-банкинга

Следуя принципу полного удовлетворения потребностей клиента, интернет-банки начинают предоставлять возможности персонализации интерфейса системы. Новаторы предлагают набор виджетов на главной странице системы дистанционного банковского обслуживания. Пользователю доступна их настройка, а при отсутствии инициативы с его стороны, система самостоятельно упорядочит виджеты в соответствии с частотой обращения пользователя к тем или иным сервисам.

Положительная динамика наблюдается в возможности оказания банковских услуг с помощью мобильных телефонов. Пользователи 73% (против 57% годом ранее) исследованных систем могут получить доступ к услугам через приложение для телефона или одной из наиболее популярных мобильных платформ. Как и прежде, со значительным отрывом лидируют приложения для iPhone и Android.

Рост проникновения услуг Интернет-банкинга обусловлен также интеграцией некоторых систем с социальными сетями и видеохостингами, что обеспечивает привлечение части интернет-аудитории, не имевшей непосредственной заинтересованности в банковских услугах.

Кроме того, в равной для всех участников рынка степени распространению Интернет-банкинга способствует рост внимания государства к законодательной базе данного сегмента.

Довольно значимым инструментом «обратной связи» является мониторинг жалоб клиентов, отзывов на интернет-сайтах банковских форумов. Эффективное использование данного инструмента позволяет банкам (особенно крупным федеральным кредитным организациям) в онлайн-режиме получать информацию о нештатных ситуациях, оперативно

корректировать действия подразделений, осуществлять мероприятия, опережающие возможные негативные явления при обслуживании клиентов либо использовании банковских продуктов.

На сегодняшний день банки уделяют большое внимание информационным технологиям. Для успешного функционирования банка и повышения его конкурентоспособности Интернет-маркетинговая деятельность должна быть клиентоориентирована, своевременно реагировать на изменения в окружении и адаптироваться к ним.

Использованные источники:

1. Кокин А.С., Галин Т.Ф. Банковский финансовый маркетинг // Вестн. Нижегород. ун-та им. Н.И. Лобачевского. – 2012. – №1. – С. 270-273.
2. <http://raexpert.ru> – официальный сайт Рейтингового агентства «Эксперт РА».

Романенко Е.В.

ассистент

кафедра «Финансы и кредит»

Соколова А.А.

студент 5го курса

Ульяновский государственный технический университет

Россия, г. Ульяновск

**ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ РОССИИ (НА ПРИМЕРЕ ОЭЗ
ТВТ «ТОМСК»)**

Аннотация: в статье рассмотрено понятие особых экономических зон, объяснена цель их создания и дана классификация. В качестве примера приведена ОЭЗ ТВТ «Томск».

Ключевые слова: особые экономические зоны, инвестиции, ОЭЗ ТВТ «Томск».

Особые экономические зоны (ОЭЗ) являются важнейшим инструментом управления инвестиционной деятельностью, который позволяет существенно увеличить объем инвестиций и оптимизировать их отраслевую и территориальную структуру.

ОЭЗ создаются с целью развития экспортного потенциала страны, укрепления конкурентоспособности отечественных производителей на мировом рынке, а также повышения степени сотрудничества национальной экономики с мировым хозяйством. Особые зоны способствуют расширению внешней торговли, привлечению отечественных и иностранных инвестиций, новой техники и технологий в производство, позволяют использовать международный опыт в управлении рыночными структурами. Они выступают дополнительным механизмом регионального развития, решают проблемы занятости населения.

Для эффективного функционирования ОЭЗ и привлечения иностранного капитала в условиях международной конкуренции

необходимы развитая инфраструктура территории, благоприятный инвестиционный климат, включающий в себя внешнеторговые, налоговые, финансовые и административные льготы, стимулы и преференции.

Особые экономические зоны классифицируют на группы:

- торговые (торгово-производственные, бондовые склады, свободные таможенные, свободные порты);
- промышленно-производственные (экспортно-производственные, импортозамещающие, экспортно-импортозамещающие, научно-промышленные парки, промышленные парки);
- технико-внедренческие с концентрацией исследовательских фирм, которым предоставляется единая система налоговых льгот (инновационные центры, технопарки, технополисы);
- сервисные зоны (туристические услуги, банковские и страховые услуги);
- комплексные (зоны свободного предпринимательства, территории особого режима, специальные экономические зоны).

В России имеются значительные экономические возможности и уникальные естественные условия, благоприятствующие созданию ОЭЗ. Рассмотрим особую экономическую зону технико-внедренческого типа «Томск» (ОЭЗ ТВТ «Томск»).

В Томской области создана уникальная среда для научных исследований, действуют компании, обладающие технологиями производства наукоемкой продукции. Неоспоримое достоинство города Томска - высокий уровень развития многопрофильного образовательного комплекса и наличие квалифицированных кадров. Современная инфраструктура и транспортная составляющая, действующая система поддержки инновационного предпринимательства – все это также является очевидным плюсом региона.

В настоящее время резидентами особой экономической зоны «Томск» являются 60 компаний, в том числе 14 проектов реализуются с участием иностранного капитала. Основные направления развития:

- IT и электроника (45%): разработка программного обеспечения, радиотехнических систем, устройств квантовой электроники и др.;
- биотехнологии и медицина (21%): биологически активные вещества и лекарственные субстанции, промышленные биотехнологии, медицинское приборостроение и др.;
- нанотехнологии и новые материалы (18%): создание функциональных и конструкционных наноматериалов, нановолокна неорганических соединений, разработка нанобиотехнологии, наноинженерии и наносистемной техники и др.;
- ресурсосберегающие технологии (16%).

В ОЭЗ ТВТ «Томск» реализуют свои проекты крупные российские и транснациональные компании, среди них: Nokia Siemens networks

(Финляндия), Panasonic (Япония), «Rovi» («DivX», США), Light-On Group (Тайвань), Bosch (Германия), Solagran (Австралия), Moje (Германия), ОАО «СИБУР Холдинг» (Россия), ГК «Ростехнологии» (Россия), и др.

Резидентам особой экономической зоны «Томск» предоставляются выгодные преимущества:

- налоговые льготы: налог на прибыль (13,5% вместо 20%), налог на имущество (0% в течение 10 лет), транспортный налог (0% в течение 10 лет), земельный налог (0% в течение 5 лет), которые по оценке Минэкономразвития РФ позволяют снизить издержки на 30%;

- таможенные льготы: импортные и экспортные таможенные пошлины – 0%; резиденты имеют право на вычет сумм НДС, уплаченных таможенным органам при ввозе товаров на территорию России при условии использования этих товаров резидентами ОЭЗ в облагаемых НДС операциях;

- земельные льготы: земельные участки предоставляются в льготную аренду с правом последующего выкупа площадью от 1 до 4 га с подготовленной инженерной и коммунальной инфраструктурой;

- гарантия защиты от неблагоприятных изменений налогового законодательства: деятельность особых экономических зон РФ регулируется Федеральным законом от 22 июля 2005 г. N 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации», в котором определены ставки всех налоговых и таможенных преференций до 2025 года;

- внимание к проектам резидентов ОЭЗ ТВТ «Томск»: регулярные визиты инвесторов, стратегических партнеров резидентов, правительственных делегаций, международных партнеров и поддержка со стороны федеральных, региональных и местных властей, а также институтов развития.

ОЭЗ ТВТ «Томск» располагается в черте города Томска и состоит из двух участков территории: Северной площадки (14,6 га) и Южной площадки (192,4 га). Имеется возможность расширения этих площадок. Доступ к территории данной ОЭЗ обеспечивается внутренней транспортной сетью Томска (удаленность района от центральной части города оценивается в 15 – 20 минут автомобильным транспортом). Функционирующий аэропорт находится на расстоянии 18 км от города.

Южная площадка ОЭЗ ТВТ «Томск» расположена в восточной части города, рядом с Томским научным центром Сибирского отделения Российской академии наук (ТНЦ СО РАН), и ориентирована для размещения проектов по созданию исследовательских центров и R&D-центров крупных российских и зарубежных компаний. На территории имеются Центр инноваций и технологий, Инженерный центр, здание таможенного терминала, газопровод и газовая котельная, объекты коммунально-бытового назначения, дороги, пожарное депо, контрольно-пропускные пункты и местная трансформаторная подстанция. Строятся Административно-деловой

центр ОЭЗ, Научно-внедренческий центр, сети телекоммуникаций, водоснабжения, электроснабжения.

Северная площадка ОЭЗ ТВТ «Томск» расположена в северной части города Томска и прилегает к территории ООО «Томскнефтехим» — крупного производственного узла, имеющего высокий потенциал для развития и внедрения наукоемкого производства, ориентированного на инновационные технологии. Здесь отчетливо формируется нефтехимический кластер, что дает компаниям возможность объединять свои усилия для оптимизации технологических и производственных процессов.

Кроме того, в составе разработанной Концепции развития ОЭЗ ТВТ «Томск» имеется проект транспортного обслуживания территории, планируется строительство объектов жилищного фонда, социально-бытовой инфраструктуры. На территории, прилегающей к Южной площадке, предполагается разместить жилой район, численность населения которого составит 40 тыс. чел. Строительство нового жилого микрорайона обеспечит приток квалифицированных кадров в систему инновационного предпринимательства.

Таким образом, продуманная логистика, современные производственные помещения, комфортные офисы и зоны отдыха, научное и кадровое обеспечение являются для ОЭЗ ТВТ «Томск» отличным потенциалом для успешного динамичного развития и привлечения как российских, так и иностранных инвестиций.

Использованные источники:

1. Свободные экономические зоны // Энциклопедия экономиста. URL: <http://www.grandars.ru/shkola-/geografiya/svobodnaya-ekonomicheskaya-zona.html>.
2. <http://www.russez.ru/oez/innovation/tomsk/tomsk/> — официальный сайт «Россия. Особые экономические зоны».

*Романенко Е.В.
ассистент*

*Петрищева А.К.
студент 5 курса*

*Ульяновский государственный технический университет
Россия, г. Ульяновск*

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ДИСТАНЦИОННОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ В БАНКАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: В данной статье рассмотрены тенденции развития дистанционного обслуживания в банках Российской Федерации и раскрыты методы его осуществления.

Ключевые слова: Банковский маркетинг, банк, банковское обслуживание.

Возможность свободно пользоваться банковскими услугами является неременным и важнейшим условием нормального функционирования рыночной экономики. Однако значительная часть населения России лишена такой возможности – по количеству банков в соотношении с количеством населения Россия резко отстает от других стран. В городах и поселках городского типа с населением до 5 тыс. чел. и в сельских населенных пунктах с населением не более 100 чел. банковские учреждения, как правило, отсутствуют. Таких городов и поселков в 2011 году было около одной тысячи, а сельских населенных пунктов – свыше 46 тыс. В них проживало в 2010 году около 40 млн. человек, или почти 30% населения страны.

Такое положение дел свидетельствует о недостаточном уровне вовлечения средств населения в народно-хозяйственный оборот. Поэтому сегодня перед банками стоит задача в кратчайшие сроки решить проблему предоставления банковских услуг всем группам населения страны. Возможный вариант решения этой проблемы — открытие новых банковских учреждений. Однако объективные условия банковской деятельности: необходимость концентрации капитала, слияния и поглощение менее рентабельных банков более крупными и успешными банками, а также усиление государственного надзора за деятельностью банков, приводят к тому, что количество банковских учреждений в стране сокращается.

В сложившихся условиях, когда банкам невыгодно открывать новые филиалы, но они заинтересованы в увеличении количества клиентов, а население испытывает потребность в получении тех или иных банковских услуг, существует два основных способа решения данной проблемы.

Первый способ – создание нового банка на основе существующей организации, обладающей разветвленной сетью отделений, расположенных во всех, даже самых удаленных уголках страны и, тем самым, увеличение числа кредитных организаций на территории страны, и, следовательно, предоставление большему числу граждан возможности пользоваться банковскими услугами. Такой организацией могла бы стать Почта РФ, и в планах у Правительства еще в 2010 г. значилось создание Федерального почтового банка, но в настоящее время идея так и не была реализована.

Второй способ – повсеместное распространение удаленного банковского обслуживания, дающего банкам возможность получить новых клиентов, а клиентам – удовлетворить потребности в банковских услугах. Второй способ, на наш взгляд, более перспективный, так как он открывает банкам и клиентам новые возможности.

Рост информационных технологий существенно повлиял на стиль жизни современного человека. Все больше операций совершается с помощью телефона или интернета, а возможность удаленного доступа к информации и услугам в режиме реального времени играет важную роль в развитии современного бизнеса. На сегодняшний день банки предлагают

достаточно широкий спектр услуг, объединенных общим термином – дистанционное банковское обслуживание (ДБО) [2, с.125].

В сфере дистанционного обслуживания конкурируют два основных способа: мобильный банкинг и интернет-банкинг. Но тут у первого есть большой плюс — мобильный телефон всегда в руках, тем не менее, нельзя сказать, что о мобильные системы одержат победу в этой гонке, есть много «но».

Эксперты твердо убеждены, что более сложные операции по размещению средств и переводе кредитных платежей, всё это останется на интернет обслуживании, то есть общая сумма платежа через интернет выше, так как это более весомые операции, чем оплата сотовой связи, которая проводится через мобильный банк.

Таблица 1.

Количество счетов с дистанционным доступом, открытых в банках Российской Федерации

	2010	2011	2012	2013
Количество счетов, открытых через Интернет, тыс. ед.	4 137,1	4 752	8 278,3	12 921
Количество счетов, открытых посредством мобильных телефонов, тыс. ед.	2 185,9	3 415	6 813,4	11 984,7

Данные, приведенные в таблице 1, подтверждают рост и использования обеих технологий.

Интернет – банкинг, тем не менее, лидирует, так как для того, чтобы проводить платежные операции на мобильном, нужно иметь смартфон, телефон с широким контентом функций и возможностей, а это еще не так распространено среди населения.

Операции, проводимые дистанционно (т. е. через Интернет), переживают период острой ценовой конкуренции. Банки стараются снижать тарифы в этом секторе. Вероятно, что использование карты в совокупности с мобильным банком может полностью удовлетворить запросы клиента, это направление имеет широкий потенциал для развития и совершенствования. При совершении покупок в электронных магазинах, таких как OZON или Ebay, клиент сразу будет идентифицирован, будет видна его платежная история, что упростит покупки.

Исследование преимуществ и недостатков технологий дистанционного обслуживания выявило, что и для юридических и для физических лиц в равной степени есть значительные выгоды в их использовании. Например, юридические лица могут создавать и отправ

лять в банк платежные документы, получать информационные выписки по своим счетам круглосуточно, в любой точке мира, возможность зарезервировать денежные средства для снятия со счета, а также успешно работать на фондовом рынке онлайн. Всё это было по достоинству оценено клиентами, ведь уже в 2013 году через системы «Банк-Клиент» и «Интернет-Банк» юридическими лицами было отправлено в банк 76,8 % платежных документов.

Физические лица имеют возможность оплачивать товар безналичным способом, переводить средства на другие счета, закрывать и открывать их, получать информационные данные по счетам и платежам, а также покупать и продавать ценные бумаги на бирже, получая выписки по проделанным операциям.

Есть аспекты, которые значительно сдерживают развитие системы дистанционного обслуживания. Их недостатки: это и недостаточная грамотность населения в вопросах распоряжения личными финансами, отсутствие полного доверия к компьютерным технологиям и отказ доверять своим деньгам им. Сюда же, как важнейший сдерживающий фактор, относится и общая неразвитость информационной инфраструктуры в России, ее низкая оснащенность программными средствами. Мошенничества, проходящие через Интернет, только усиливают неуверенность клиентов в дистанционных операциях [1, с.14].

В заключении стоит сказать, что в новом темпе жизни клиенту не всегда удастся выкроить время на посещение банка. Для повышения качества обслуживания банку важно, чтобы клиент не испытывал раздражение от навязчивого сервиса и бесконечных и изнурительных очередей, дистанционное обслуживание решает все эти проблемы в одночасье. Конъюнктура рынка банковских услуг такова, что важно постоянно совершенствовать качество обслуживания, делать работу персонала более продуктивной и, если банк станет недостаточно внимания уделять дистанционному обслуживанию клиентов, он скоро выпадет из конкурентной гонки и потеряет свои позиции

Использованные источники:

1. Новиков А. Дистанционное банковское обслуживание: тенденции и перспективы развития//Аналитический банковский журнал. — 2013. — № 2. — С. 14.
2. Дистанционное банковское обслуживание. — М.: КноРус, 2010. — 328 с.

Романенко Е.В.
ассистент
кафедра «Финансы и кредит»
Шарафетдинов М.И.
студент 5го курса
Ульяновский государственный технический университет
Россия, г. Ульяновск

НАУЧНЫЕ ИСТОЧНИКИ ПО ТЕОРИИ МАРКЕТИНГОВОЙ СРЕДЫ

Ключевые слова: маркетинг, анализа рыночных возможностей, маркетинголог

Концепция маркетинга появилась в США в 10-е — 20-годы XX века. Маркетинг возник как реакция на негативные проявления бурно развивающегося «дикого» рынка: чрезмерную стихийность, непредсказуемость развития, неупорядоченную конкуренцию с тягой к вседозволенности, тенденциями к росту монополизации и т. п., грозившими серьезными экономическими и социальными потрясениями. Но, руководители предприятий всерьез обратились к этому направлению только в начале 50-х годов в связи со значительным насыщением рынка (прежде всего имеется в виду США) и ужесточением конкуренции. Данное обстоятельство вызвало значительный научный интерес, что в свою очередь было толчком к появлению за рубежом большого количества публикаций на данную тему. Появились такие публикации и в нашей стране. Многие из них основывались на чистом копировании западных подходов и концепций. Однако встречались и публикации с некоторыми оригинальными идеями и трактовками. Вследствие бурного эволюционирования маркетинга к настоящему моменту в этой области накопилось большое количество определений, терминов, концепций и т. д. Это привело к мешанине, когда наряду с современными положениями существуют и пропагандируются уже устаревшие.

В работах Ф. Котлера процесс управления маркетингом состоит из четырех этапов:

- 1) анализа рыночных возможностей;
- 2) отбора целевых рынков;
- 3) разработки комплекса маркетинга;
- 4) претворения в жизнь маркетинговых мероприятий

В этой связи маркетинг-менеджмент может быть эффективным, если он ориентирован на макро- и микросреду, на координацию стратегических и тактических мероприятий маркетингового плана организации. Влияние таких факторов как целевая направленность в системе управления организацией, принципы взаимодействия производителей, посредников и потребителей, а также процессы координации маркетинговых коммуникаций и др. позволило выделить внутреннюю маркетинговую среду организации. Понятие «маркетинговая среда», рассматриваемое до середины 1980-х гг.

только с точки зрения факторов внешнего влияния макро- и микросреды на продуктивность организации, значительно расширилось.

Современная школа отечественных и зарубежных маркетологов выделяет внутреннюю маркетинговую среду. Внутренняя среда организации включает в себе потенциал, который дает возможность функционировать и развиваться в определенном промежутке времени. А.Ковалев, являясь сторонником школы Д. Бернетта считает, что внутренняя среда маркетинга может контролироваться самой организацией, в то время как факторы внешней среды не подвержены контролю со стороны работников организации. Внутреннюю маркетинговую среду составляют действующие в организации системы производства и управления, а также способы и методы планирования и контроля за экономическими результатами коммерческой, финансовой и маркетинговой деятельностью организации. Таким образом, маркетинговую среду, определенную Котлером, А. Ковалев считает только частью среды организации, а именно: внешней средой. Основой маркетинга, по мнению Р. Ноздревой и ее последователей, являются комплексные маркетинговые исследования, включающие изучение как внешней маркетинговой среды, рынка и мотиваций потребителя, так и внутренней маркетинговой среды, т.е. оценку производственно-сбытовых возможностей самой фирмы, строящей работу на принципах маркетинга. Такие маркетинговые исследования позволяют выбрать оптимальный рынок сбыта, осуществить планирование, т.е. обоснованное, согласно результатам маркетинговых исследований, предвидение, прогноз развития рыночной ситуации и разработку соответствующих мер маркетингового воздействия на рынок с целью обеспечения эффективности предпринимательской и маркетинговой деятельности фирмы и реализации стратегических направлений предпринимательства.

В литературе встречается деление среды маркетинга на части, среди которых можно выделить: контролируемые факторы, косвенно контролируемые факторы, неконтролируемые факторы, уровень удачи или неудачи организации в достижении своих целей, обратные связи и адаптация и др. К числу контролируемых факторов относятся те, которые управляются фирмой и ее сотрудниками по маркетингу. Ряд основных взаимосвязанных решений принимается высшим руководством. Затем эти решения конкретизируются руководством маркетинговых служб. В комплексе эти факторы образуют общую стратегию маркетинга. Основные косвенно контролируемые и неконтролируемые факторы (потребители, конкуренция, правительство, экономика, технология, независимые средства массовой информации) воздействуют на развитие и успех. Для того, чтобы определить стратегию поведения организации и провести эту стратегию в жизнь, руководство должно иметь углубленное представление, как о внутренней среде организации, так и о внешней среде, тенденциях ее развития и месте, занимаемом в ней организацией. При этом и внутренняя среда и внешнее

окружение изучаются стратегическим управлением в первую очередь для того, чтобы вскрыть те угрозы и возможности, которые организация должна учитывать при определении своих целей и их достижении. Обобщая анализ научной литературы по теории маркетинговой среды можно сделать вывод, что нет чьего-либо единого определения среды, хотя эта тема рассматривается ведущими отечественными и зарубежными 145 учеными-маркетологами.

Использованные источники:

1. Азоев Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. - М.: Центр экономики и маркетинга, 2010.
2. Алексунин В. А. Маркетинг. - М.: ИД "Дашков и К", 2011.
3. Багиев Г. Л., Тарасевич В. М., Анн Х. Маркетинг: Учебник для вузов. - М.: Экономика, 2012.
4. Ковалев А. И. Промышленный маркетинг. - М.: ООО Фирма "Благовест-В", 2012. - Часть 1.
5. Котлер Ф., Армстронг Г., Вонг В., Сондерс Дж. Основы маркетинга / Пер. с англ. - М.: ООО "И. Д. Вильямс", 2010.
6. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. - СПб.: ПитерКом, 2013.
7. Матвеева Е. А. Оценка влияний факторов внешней и внутренней среды маркетинга на конкурентоспособность предприятия: Учеб. пособие. - Калининград: БГАРФ, 2007.

Романенко Е.В.

ассистент

кафедра «Финансы и кредит»

Шарафетдинов М.И.

студент 5го курса

Ульяновский государственный технический университет

Россия, г. Ульяновск

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РОССИЙСКОЕ СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

Ключевые слова: сельское хозяйство, АПК, иностранные инвестиции, инвесторы.

В самом общем смысле под инвестициями следует понимать финансовые и иные средства, используемые для получения некоего положительного результата (экономического, социального, интеллектуального, оборонного и т.д.). Такое определение выходит далеко за пределы экономической интерпретации, которая в широком смысле трактует слово «инвестировать» как «расстаться с деньгами сегодня, чтобы получить большую их сумму в будущем», или инвестиция — это использование денег для получения больших денег, для извлечения дохода или достижения прироста капитала, либо для того и другого. Сегодня финансовые, кредитные, товарные, лизинговые инвестиции должны направляться туда, где от них будет получен наиболее быстрый и максимальный эффект. Поиск

инвестиций является трудной задачей, но еще более трудным делом является обеспечение их эффективного использования.

В настоящий момент приходу иностранных инвестиций в российское сельское хозяйство мешают следующие препятствия:

- основной причиной такого положения в России является отсутствие действенной системы стимулирования привлечения иностранных инвестиций
- прошлый опыт прихода иностранных инвестиций в фермерские хозяйства показал, что одна из главных проблем - плохая развитость инфраструктуры.
- практически полное отсутствие долгосрочного финансирования
- большой период окупаемости (6–8 лет), из-за чего инвесторы предпочитают сотрудничать с продовольственным сектором, где этот период составляет 3-4 года.

В последнее время в связи с проводимыми реформами, ситуация на агропромышленном секторе несколько улучшается. Так же складывается благоприятная среда для привлечения капитала в данную область экономики:

- положительно изменились условия замещения импорта товарами российских производителей
- конкурентоспособность российских товаров продовольствия и средств производства для АПК на внешнем рынке так же имеет тенденцию к повышению

Таким образом, главные причины для притока зарубежного капитала состоят в следующем:

- растущий интерес иностранных стратегических инвесторов к развитию рынка товаров, услуг и капитала в агропромышленном комплексе России;
- положительная позиция стран-доноров и международных финансовых организаций в активизации инвестиционной деятельности в АПК;
- возможность аккумулирования значительного капитала за счет грантов, средств продовольственной помощи, частного капитала, а также репатриации национального капитала из-за рубежа;
- применение опыта российских и иностранных инвесторов, банков.

Многие иностранные фирмы действительно подтверждают не только сохранение интереса к вложению капитала в АПК, но и намерения к расширению производства в России. Конкурентное преимущество российских продовольственных товаров перед европейскими очевидно. Даже в таких странах, как Германия и Франция, где аграрный сектор широко развит, производство сельхозпродукции с каждым годом становится все дороже. Европейские фермеры живут за счет государственных субсидий, но чем больше на рынке будет появляться дешевой и конкурентоспособной

продукции, тем более убыточным будет Агропром в этих странах. По мнению экономиста, вологодское масло, например, сейчас не таит никакой угрозы для германского маргарина. Но в перспективе (если российское правительство, как и обещало, сделает АПК своим приоритетом) российские молочные продукты смогут существенно потеснить западноевропейских производителей на их собственных рынках. И здесь также примером может быть уже имеющийся опыт изготовления биотоплива из фактически побочных продуктов сельского хозяйства.

Несмотря на то, что еще очень многое предстоит сделать для обеспечения в России действительно благоприятного инвестиционного климата, особенно инвестиционного климата в сельском хозяйстве. Пока в нем складывается неблагоприятная инвестиционная ситуация, это связано с несовершенством Российского законодательства. Сельское хозяйство во всех развитых странах пользуется государственной поддержкой. Ведь данная отрасль оказывает непосредственное влияние на продовольственную безопасность страны, что само по себе является мощным политическим аргументом на мировой арене. А инвесторам более интересно вложение в перспективные отрасли, и в те отрасли, где прибыль не заставит себя долго ждать. Есть надежда, что уже в ближайшее время все выше перечисленные положительные тенденции не замедлят сказаться на нашей экономике, а значит и на нашей жизни.

Использованные источники:

1. Быков, А. Активизация инвестиционного процесса на сельскохозяйственных предприятиях / А. Быков // АПК: экономика и управление. – 2006 г. – № 2.
2. Парахин, Ю. Инвестиции в АПК: состояние и перспектива / Ю. Парахин // АПК: экономика, управление. – 2007 г. – № 10.
3. Ткачев, А. Механизм инвестиционного управления агропроизводством / А. Ткачев // Экономика с/х России. – 2007 г. – № 6.

*Романишина Т.С., к.э.н.
старший преподаватель
РГСУ*

*филиал в г. Серпухов
Московская область, г. Серпухов*

ЗНАЧЕНИЕ ТУРИСТСКОГО ПОТЕНЦИАЛА И ЕГО РОЛЬ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ СОВРЕМЕННЫХ ТЕРРИТОРИЙ

По оценкам международной комиссии ООН по туризму Россия занимает 4 место среди стран обладателей туристско-рекреационного потенциала. Являясь одной из самых крупных держав мира, Российская Федерация обладает максимально широким спектром возможностей по организации туризма.

В высокой оценке туристско-рекреационного потенциала России играют ряд факторов: большая территория; наличие богатых природных ресурсов; разнообразные ландшафтные и климатические зоны; исторические и культурные достопримечательности; человеческий капитал; наличие условий для всех видов туризма, в том числе таких уникальных, как космический туризм; относительно развитая инфраструктура; большое количество организаторов туризма; поддержка развития туризма органами государственной власти.

Существует и ряд проблем в развитии туристско-рекреационного потенциала России. Уровень общероссийского потенциала во многом зависит от развития экономических регионов и субъектов федерации. В целом разрозненность уровня социально-экономического развития страны влияет и на уровень организации туризма в стране. Сложно добиться культурной общности регионов, их одинаковой динамики реализации программ развития тех или иных отраслей. Основное различие регионов России заключается в объеме и структуре туристско-рекреационных ресурсов на территории. Разница потенциалов российских областей вынуждает признать неоднородность темпов развития туризма.

С 2011 года в России успешно реализуется Федеральная целевая программ «Развитие внутреннего въездного туризма в РФ на 2011–2018 гг.». Согласно этому документу выделяется более чем 100 млрд. руб. на реализацию наиболее перспективных проектов по развитию туристско-рекреационного потенциала в регионах. В результате программы планируется привлечь 45 миллионов туристов, объемы от туризма должны возрасти до уровня 420 млрд. руб., а также построить ряд важных инфраструктурных объектов.

В Московской области реализуются такие проекты, как «Новый Артек» в Можайской районе, «Россия в миниатюре» в Домодедовском районе и многие другие. В целом потенциал развития Московской области в сфере туризма весьма высок. Так, согласно рейтингу наиболее популярных туристических регионов России от 2011 года, Подмосковье занимает 9 место. При этом 8 место занимает Байкал, а 10 место – Москва. При этом за двухлетний период Московская область сумела подняться на 5 пунктов и заняла устойчивое 4 место по уровню привлекательности туристско-рекреационных ресурсов для российских и иностранных туристов. Этот показатель подтверждён результатами НИР научного персонала РГТЭУ, выполненного в 2013 году на кафедре «Экономики и сервиса».

Наиболее привлекательными направлениями использования туристско-рекреационного потенциала Московской области становятся следующие виды туризма: туризм выходного дня; деловой туризм; дачный туризм; оздоровительный туризм; детский отдых; культурно-познавательный туризм; другие.

В рейтинге регионов России по объему платных услуг в сфере туризма Подмосковье также занимает 4 место после регионов лидеров российской туристической индустрии: Москвы, Краснодарского края и Санкт-Петербурга.

В целом международные исследователи подтверждают, что усредненный показатель туристско-рекреационного потенциала России составляет 55,8 %, что значительно превышает туристские потенциалы других стран лидеров в развитии туризма. В тоже время Франция, Германия и Италия обладают потенциалом в 51, 50 и 49 процентов соответственно.

Высокие показатели значения развития и функционирования туризма на территории различных стран демонстрируют не только рост экономических доходов, но и позволяют решить множество социальных задач. Использование туристско-рекреационного потенциала позволяет всесторонне активизировать уровень привлекательности территории для инвесторов, повышая инвестиционный климат. Туризм, как отрасль способен выполнять множество функций, таких как оздоровительная, познавательная, функция социальной коммуникации, удовлетворение потребностей в сфере услуг, создание благ и товаров для нужд туристов, активизация экономической жизни населения.

В общем виде значение туристского потенциала и его роль в социально-экономическом развитии современных территорий можно представить в виде нескольких последовательных тезисов.

1. Использование туристского потенциала территории позволяет создавать большое число рабочих мест для представителей различных профессий.

2. Активизация туристского потенциала повышает культурный и образовательный уровень населения.

3. Туристские ресурсы становятся основой для инфраструктурного развития территорий.

4. Туристские ресурсы способны стать одной из наиболее значимых частей совокупного дохода территории.

5. Туристско-рекреационный потенциал позволяет развивать сразу несколько смежных отраслей, давая дополнительные возможности активизации торговли, производства, увеличивая уровень использования транспортных сетей.

6. Туристско-рекреационный потенциал может стать основной составляющей инвестиционного климата территории.

7. Туристский потенциал формирует множество типов объектов недвижимости, в том числе гостиничные хозяйства, рекреационные зоны и туристские кластеры.

8. Туристско-рекреационный потенциал способен формировать нематериальные активы территории, в том числе бренды и образы территориальной принадлежности.

9. Туристско-рекреационный потенциал связан с другими потенциалами территории и способен влиять на их развитие.

10. Полноценное развитие любой современной территории невозможно без использования потенциала туристско-рекреационных ресурсов, в связи с растущим значением туризма, как основной отрасли сферы услуг, как в России так и в мире.

Очевидное возрастание внимания бизнес элит, местных сообществ и органов государственной власти и международных общественных и научных организаций к проблеме использования, оценки и формирования туристско-рекреационного потенциала было подтверждено в результате первой части настоящего исследования.

Туристско-рекреационный потенциал сегодня – это особая научная и практическая категория, отражающая в себе все виды рекреационных ресурсов, на основании которых возможно развитие туризма. Туристские ресурсы, являясь одной из составных частей этого вида потенциала, формируют все материально выраженные и кадровые ресурсы туризма, используемые в создании туристского продукта.

Туристско-рекреационный потенциал является составной частью социально-экономического потенциала территории, а значит, позволяет максимально эффективно включать его в процесс социально-экономического развития территории. Этот тезис подтверждается всё большей интеграцией туризма в экономику стран и городов. Отказ многих территорий от эксплуатации исчерпаемых природных ресурсов в пользу создания социокультурных продуктов и услуг на базе креативных индустрий повышает значимость наличия туристско-рекреационных ресурсов в региональном масштабе.

Методика оценки туристско-рекреационного потенциала территории – сложный и многовариантный процесс, который возможно регулировать исходя из целей и задач развития региона, а также с учетом имеющихся туристско-рекреационных ресурсов. Правильная и полноценная оценка потенциала даёт возможность активного включения его в решение таких важных социально-экономических задач, как регулирование занятости населения, повышение его качества и уровня жизни, увеличение доходов территории.

Универсального сценария активного использования данного типа потенциала в общественной и экономической жизни территорий пока не выявлено. Международный и российский опыт развития туристского потенциала позволяет муниципальным образованиям РФ использовать разработанный инструментарий для оценки собственного регионально потенциала муниципалитета.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКОВ

Данная статья посвящена вопросу отбора показателей для проведения оценки кредитоспособности предприятий. В работе рассмотрены наиболее популярные количественные показатели, а также обсуждены границы их применимости; приводится ряд качественных показателей для проведения анализа финансовой устойчивости предприятия, описаны наиболее популярные комплексные методы оценки кредитоспособности.

Ключевые слова и фразы: анализ кредитоспособности; финансовый анализ; вероятность банкротства.

На сегодняшний день известно немалое количество методов, моделей, подходов к анализу кредитоспособности и финансовой устойчивости предприятия. Вместе с тем единого универсального подхода не выработано, более того, разработка обобщенного универсального инструмента затруднительна и не всегда оправдана.

Суть проблемы состоит в выборе из большого количества известных моделей наиболее подходящих в каждом конкретном случае инструментов.

Актуальность данной проблемы продиктована:

- многообразием существующих методов и моделей, отсутствием универсального подхода, сложностями в выборе инструмента;
- сложностями адаптации зарубежных моделей в российской действительности;
- спецификой российской системы бухгалтерского учета.

Описание кредитных отношений инструментами статистики подразумевает использование ряда показателей, которые укрупненно могут быть сгруппированы следующим образом: показатели, связанные с условиями и возможностями выдачи кредита; показатели расчета процентов за выданный кредит; показатели, связанные с анализом уровня кредитного риска для заемщика (банка) или уровня кредитоспособности клиента.

С позиции предприятия-потенциального заемщика и с позиции кредитной службы особую значимость имеют именно показатели третьей категории, к которым относятся показатели анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятий-заемщиков. Каждый банк самостоятельно определяет набор данных показателей и создает модель и методику анализа кредитоспособности организаций, руководствуясь законодательными документами и нормативной базой Центрального банка.

Основу анализа кредитоспособности юридических лиц составляют количественные показатели, определяемые по данным финансовой

отчетности.

Наиболее часто в методиках оценки кредитоспособности предприятий используются следующие статистические коэффициенты: коэффициенты финансовой устойчивости, ликвидности и рентабельности. К коэффициентам, определяемым по балансу предприятия, относятся:

1. *Коэффициент автономии* (K_a), который выражается отношением величины собственных средств на балансе предприятия к валюте баланса. Данный коэффициент показывает фактически финансовую устойчивость предприятия, долю собственных средств в валюте баланса.

2. *Коэффициент маневренности* (K_m), который рассчитывается как отношение собственного оборотного капитала (величина дебиторской задолженности и запасов за минусом кредиторской задолженности и задолженности по ссудам) к собственному капиталу заемщика. Величина коэффициента не должна быть меньше 0,5. С его помощью анализируют эффективность использования собственных средств клиента и своевременность погашения дебиторской и кредиторской задолженности.

3. *Коэффициент покрытия* (K_n), который рассчитывается как сумма оборотных средств заемщика, распределенная на сумму краткосрочной задолженности. Ориентировочно K_n должен быть не меньше 2,0-2,5.

4. *Коэффициент абсолютной ликвидности* ($K_{ал}$), который определяет степень мобильности активов заемщика, которая обеспечивает своевременную выплату его задолженности. Ориентировочно $K_{ал}$ должен быть не меньше 0,5-0,6. Недостаток ликвидных средств указывает на задержку платежей по текущим операциям.

7. *Коэффициент задолженности* (K_z), также известный как коэффициент финансового левериджа, который выражается отношением заемных средств к сумме собственного капитала. Нормативным считается значение 0,3-0,5. Данный коэффициент показывает величину заемных средств, которые привлечет заемщик на одну денежную единицу, вложенную в актив собственных средств. K_z характеризует зависимость клиента от внешних займов. Чем больше величина этого показателя, тем рискованнее сложившаяся ситуация и тем меньше вероятность, что заемщик сможет рассчитаться по своим обязательствам.

8. *Индекс финансовой напряженности* ($I_{фн}$) выражается отношением общей суммы обязательств в валюте баланса.

9. *Коэффициент покрытия инвестиций* ($K_{пи}$), который характеризует часть актива баланса, финансируемую за счет устойчивых источников, а именно величину собственных средств, средне- и долгосрочных обязательств по отношению к активу баланса-нетто.

По отчету о финансовом результате предприятия определяются показатели рентабельности деятельности и продаж предприятия и проч.

При проведении анализа кредитоспособности имеется ряд особенностей при анализе количественных факторов, как-то:

- приведенные факторы в большинстве случаев отражают структуру баланса предприятия, не демонстрируя изменения в динамике;

- нормативные значения являются весьма усредненными, несоответствие показателя отнюдь не означает наличие негативных тенденций и не является гарантом устойчивости либо неустойчивости финансового состояния предприятия. Отклонение от нормативных значений стоит рассматривать как предупреждающий сигнал, требующий дополнительного анализа;

- данные показатели и их нормативные значения не позволяют учитывать отраслевую специфику предприятия. Так, ввиду особенностей бухгалтерского учета SPV-компаний (от англ. «Special purpose vehicle») высокий уровень долговой нагрузки при фактическом отсутствии собственного капитала является, в общем случае, нормой. Еще одним примером может стать отсутствие либо низкое значение выручки при реализации строящихся площадей по договорам долевого участия в строительстве.

Для проведения полного анализа финансового состояния необходимо также учитывать качественные показатели, такие как: характеристика рынка сбыта / отрасли и перспективы стабильного роста, уровень конкуренции, занимаемые предприятием позиции на рынке, уровень агрессии стратегической политики на рынке; качество предоставляемой отчетности, наличие заключения аудитора; уровень менеджмента и управленческий состав; сведения о деловой репутации, сведения о наличии исков и судебных разбирательствах; качество кредитной истории (в т.ч. в иных банках).

Кредитными организациями разрабатываются методики, скоринговые, рейтинговые модели для проведения комплексного анализа.

При составлении комплексной методики возникает необходимость математической обработки нечисловых данных, их измерения и калибровки. Работа с нечисловыми данными и создание комплексной модели, включающей как числовые, так и нечисловые факторы, является в общем случае нетривиальной исследовательской задачей. Предлагаются следующие механизмы работы с качественными переменными:

- введение фиктивных переменных (dummy variables), как правило, бинарных;

- интервальные оценки нечисловых показателей;

- калибровка нечисловых факторов посредством установления уровней значений (метод используется, например, при построении моделей ANOVA-статистики);

- использование нечетких множеств и нечетких отношений.

Еще одним важным аспектом при анализе кредитоспособности предприятия является анализ его денежных потоков. Баланс предприятия или отчет о финансовом результате не могут дать информацию о таких фактах деятельности предприятия как кассовые разрывы, достаточность

денежных потоков для обслуживания обязательств и проч. Кроме того, при анализе кредитоспособности на практике часто используются такие показатели как *EBITDA* (аналитический показатель, равный объёму прибыли до уплаты налогов, расходов на амортизацию и процентов по кредитам), *Debt/EBITDA* (отношение всех балансовых обязательств предприятия к *EBITDA*), *FCash/Debt* (поступления по контрактам, договорам к сумме всех балансовых обязательств предприятия), *FCash/Liabilities* (объемы будущих поступлений к размеру всех обязательств предприятия, в т.ч. и забалансовых) и проч.

Таким образом, комбинация количественных и качественных показателей, структурного анализа и анализа финансового состояния предприятия в динамике могут являться надежным инструментом для проведения анализа кредитоспособности.

Рудакова М.Ю.

3 курс

профиль «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

Россия, г. Ставрополь

ДРЕВНЕЕГИПЕТСКИЙ УЧЕТ, ЕГО ГОСУДАРСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

В долине Нила всего несколько тысяч лет назад люди начали изготавливать папирус. Именно к этому периоду относят истоки письменного учета. Регистрация фактов хозяйственной жизни велась в то время на свитках папируса (свободных листах). Если говорить о длине свитков, то она составляла порядка 4-5 м, а высота - 18-24 см. Записи делались черной и красной тушью для эстетики. К примеру, год делался красной, день и месяц — черной, частные числа — красной, итоги — черной и т. д. На свитках, прежде всего, составляли инвентари. По столбцам приводили наименования различных ценностей, а по строчкам - дни, по которым отмечалось количество их движение.

В Египте тогда зародилась натуралистическая, зеркальная концепция учета (речь идет о как можно более точном учете данных). Основным учетным приемом стала инвентаризация. При I и II династиях (3400-2980 гг. до н.э.) каждые 2 года проводилась инвентаризация всего движимого и недвижимого имущества страны. Право собственности на землю и прочее имущество принадлежало фараону. От его имени и велся учет. Чем больше проведено инвентаризаций - тем мудрее правитель Египта, тем счастливее его народ. Занимались этим писцы [3]. Чтобы вести бухгалтерский учет, писец должен был овладеть искусством письма и счета, помнить огромное множество знаков, а также уметь использовать их достаточно сложные комбинации. Покровитель - бог мудрости, счета и письма – Тот, а его жена Маат была богиней истины и порядка.

Основа важнейшего бухгалтерского принципа - принципа обязательного документирования фактов хозяйственной деятельности: «Записанное в бухгалтерских книгах и есть существующее». Бухгалтерские данные с этого момента становятся реальным инструментом деятельности хозяйственника.

Эта иллюзия породила возникновение старейшего бухгалтерского парадокса, заключающегося в том, что учетная информация практически никогда не соответствует реальному положению дел в хозяйстве.

Профессия писца считалась наилучшей. Привилегированное положение писцов стимулировало развитие бухгалтерского учета.

Писцы осознали, что инвентаризация только констатирует факты состояния, в то время как более важную роль в хозяйственной жизни играют факты - действия и факты - события. При всех обстоятельствах учет действий и событий был важнее учета состояний, ибо учет изменений - это всегда причина (динамика), а учет состояний - только следствие (статика) хозяйственной жизни [1].

Цель текущего учета - проверка достоверности фактов получений и выдач (приходно-расходный учет). Факты хозяйственной деятельности оформлялись тремя лицами. Первый отмечал на папирусе число ценностей, намеченных к отпуску. Второй проставлял рядом фактический отпуск (сначала отмечал, а потом отпускал) и, наконец, третий сравнивал числа и делал отметки о выявленных отклонениях, проводя продольную черту на проверенных документах.

Ценности со склада могли быть отпущены только при наличии на документе резолюции уполномоченного лица: «Подлежит выдаче». «Заведующий складом» регистрировал отпуск и подкладывал оправдательные документы. «Кладовщики» по окончании дня должны были составить отчет, в котором отражали движение ценностей по плательщикам и получателям, а внутри этой первичной группировки - по наименованиям ценностей. Отчет подытоживался. Если он состоял из нескольких листов, то подсчитывалась каждая страница отдельно и отчет в целом. Ежедневно составляли сводку данных по складу и по «управлению складами». Однако все эти сводки и выполнялись ежедневно, хотя содержали уже группировку по наименованию ценностей. Так родился дошедший до нас товарный отчет. Он то и подлежал проверке третьим лицом. Существенным моментом материального учета было ежедневное выведение остатков. Это было возможным в связи с относительно небольшими объемами хозяйственной деятельности [2].

Материальный учет предполагал и регистрацию сметных назначений. Документы часто составляли в двух или трех экземплярах, а записи разделяли на черновые и беловые.

Таким образом, Древний Египет в определенной мере можно назвать родиной если не бухгалтерии, то контроля, текущего материального учета и инвентаризации.

Использованные источники:

1. Лупикова Е. В. История бухгалтерского учета: учебное пособие для вузов/ Е. В. Лупикова, М.: КНОРУС, 2011, 256 с.
2. Лупикова Е.В. История бухгалтерского учета: учебное пособие / Е. В. Лупикова, М.: КНОРУС, 2012, 256 с. // ЭБС «Книгафонд»
3. Поленова С.Н. Теория бухгалтерского учета: Учебник/ С.Н. Поленова, М.: Дашков и К, 2011, 463 с. // ЭБС «Книгафонд»
4. Экономические исследования: анализ состояния и перспективы. Арыкбаев Р. К, Банникова Н. В., Бердичевская Н.Ф., Бердичевский И. В., Буяло И. В., Германова В. С., и др. Воронеж, 2005. Том 4.

*Рудченко А.Н.
студент*

*Старков Е.М.
студент*

*Финансовый университет при правительстве РФ
Россия, г. Липецк*

РОЛЬ РЕКЛАМЫ В МАРКЕТИНГЕ

Сегодня актуальность рекламы не вызывает сомнения так, как она играет ключевую роль в развитии рыночной экономики и является её важным элементом. Реклама в значительной степени определяет образ и стиль жизни, неизбежно оказывает влияние на взгляды людей, отношение к себе и окружающему миру. Реклама показывает готовые формы поведения в той или иной ситуации. Определяет, что хорошо и что плохо. Каждый человек, даже того не осознавая, находится под влиянием рекламы.

Маркетинг — система планирования, ценообразования, продвижения и распространения идей, товаров и услуг для удовлетворения нужд, потребностей и желаний отдельных лиц и организаций; реклама является лишь одним из факторов процесса маркетинга. Большинство исследователей сходятся во мнении, что маркетинг — это процесс. Он начинается с исследования целевого сегмента рынка, для которого собирается работать компания. Маркетологи выявляют покупателей, потребности которых не удовлетворены в достаточной степени или испытывающих неявный интерес к определённым товарам или услугам. Производится сегментирование рынка и выбор тех его частей, которые компания способна обслужить наилучшим образом. Разрабатываются планы создания и доведения продукции до потребителя, а также стратегия маркетинг- микс воздействия на спрос через товар, цену, каналы распределения и методы продвижения товара. Создают систему маркетингового аудита, которая позволит оценивать результаты проводимых мероприятий и степень их воздействия на потребителей.

Маркетинг начинается не столько с товара, сколько с поиска платёжеспособного потребителя, который готов нечто купить.

Существует пять основных подходов, на основе которых коммерческие организации осуществляют управление своей маркетинговой деятельностью: концепция совершенствования производства, концепция совершенствования товара, концепция интенсификации коммерческих усилий, концепция маркетинга и концепция социально-этичного маркетинга. Эти концепции формировались в различные периоды развития рыночной экономики. Общая тенденция развития маркетинга — перенос акцента с производства и товара на коммерческие усилия, на потребителя и все большая ориентация на проблемы потребителя и социальной этичности.

Одной из главной составляющей, помогающей достигнуть поставленных целей маркетинг – менеджмента (повышении эффективности производства и усилении рыночных позиций) является реклама.

Реклама - это вид деятельности либо произведенная в ее результате продукция, целью которых является реализация сбытовых или других задач промышленных, сервисных предприятий и общественных организаций путем распространения оплаченной ими информации, сформированной таким образом, чтобы оказывать усиленное воздействие на массовое или индивидуальное сознание, вызывая заданную реакцию выбранной потребительской аудитории.

Реклама является неотъемлемой частью маркетинга. Чтобы удачно спланировать маркетинговые коммуникации маркетологи должны принимать во внимание сильные и слабые стороны каждого ее инструмента. Реклама способна достигать массовой аудитории и за один раз, и неоднократно повторяясь. Она также является превосходным средством для информирования потребителей о новых товарах или важных изменениях в уже существующих товарах и услугах, она напоминает о необходимости сделать покупку или подтверждает целесообразность уже совершенного шага. Наконец, реклама может убедить покупателей изменить подход, проникнуться доверием или принять для себя иную модель поведения. Реклама высшего качества не сможет спасти неудачный план маркетинга или плохой товар, - по крайней мере на долго, - но низкопробной рекламе по силам уничтожить самый превосходный план или товар. Следовательно, руководителю по рекламе важно понимать роль рекламы в плане маркетинга. Менеджеру по маркетингу также нужно знать, какую роль играет реклама в маркетинговом процессе. Это взаимопонимание является основополагающей предпосылкой интегрированных маркетинговых коммуникаций.

Определение эффективности рекламных кампаний, как важного контролирующего элемента рекламной деятельности, является актуальной проблемой. Большинство специалистов считает, что затраты на рекламу должны рассматриваться как неизбежные расходы, подобно расходам на

исследования, обучение, оборудование, т.е. для достижения запланированного объема реализации необходимо поддерживать определенный, выработанный рыночной практикой процент отчислений на рекламу, зависящий от этого объема.

Следует сделать вывод, что компаниям необходимо не только производить хорошие, качественные товары, но и информировать потребителей об их преимуществах, а также добиваться четкого позиционирования своих товаров в сознании потребителей. Чтобы новый продукт преуспел, он должен обладать желательными для потребителей параметрами, быть уникальным, а потребители должны иметь информацию о его характеристиках.

Избитая фраза “реклама – двигатель торговли” достаточно полно раскрывает основную функцию рекламы: передачу информации о товаре, знакомство с ним потенциальных покупателей, убеждение его в необходимости приобретения товара. Но от обычного информационного сообщения реклама отличается заинтересованностью в конечном результате. Это не просто изучение информации, а изучение с определённой, вполне конкретной целью – увеличение спроса на товар. В основе рекламы – информация и убеждение. Она делает это путём закупки площадей и времени в средствах массовой информации. Реклама в СМИ способствует развитию массового рынка сбыта товаров и услуг, и, в конечном счёте, вложения предпринимателей в производство становятся оправданными.

Есть основания утверждать, что реклама – лучшая гарантия качества товара (услуги). Ложная, сомнительная реклама обрекает товар на гибель. Только удовлетворённый покупатель даёт возможность производителю удержаться на рынке. Ни один преуспевающий предприниматель не будет рисковать своими деньгами, размещая рекламу товара с плохими качествами.

О рекламе можно сказать, что это отрасль, которая откликается на запросы и настроение общества, и, следовательно, согласуется с состоянием общества и его стандартами.

Тем не менее относительную эффективность рекламной кампании установить можно: во-первых, соотношением объемов продаж или прибыли до и после проведения кампании и затраченной на нее суммы, а во-вторых, изменением процента информированности заданной рекламной аудитории о рекламодателе, его товарном знаке, продукции и услугах. В последнем случае эффективность оценивается тем, насколько она выполняет свою информационную функцию.

Использованные источники:

1.Зюзина Н.Н. Маркетинг как инструмент управления предприятием. Учебное пособие[Текст]// Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2010. – 65 с.

2.Юдин О.И. Эффективность отдельных видов продукции[Текст]// О.И. Юдин, Н.Н. Зюзина // Экономика и управление: сб. науч. статей Всеросс. науч.-практ. конф. – Тамбов-Липецк, Изд-во Першина Р.В. – 2012. – 6 с.

Рузиев Р.Г., м.н.с.

*НИЦ «Научные основы и проблемы развития экономики
Узбекистана»*

DEVELOPMENT OF INNOVATIVE WAYS OF EDUCATIONAL COMPLEX AND AUTOMATED MANAGEMENT OF ITS USE

Nowadays, there is an ongoing reform of the education system of Uzbekistan, which is actively searched for ways of students' preparation improvement. One of them may be the improvement of methodological support of academic disciplines based on modern technologies, which combine traditional ways of organizing the educational process, tools and techniques generated by new ideological achievements of engineering.

Works of V.P.Bespalko, M.A.Galaguzova, I.V.Kostenko, B.V.Palchevskiy, G.V.Serdyuk, L.S.Friedman, N.D.Chekaleva, A.Stepanova, A.I.Arkipova and other are evidence of interest to the problem of improvement of methodological support of educational process.

Following aspects are covered in more detailed way:

- management of self-study of students (I.V.Kostenko, A.I.Rumyantsev, T.D. Stepuchyova);
- formation of students' motivation (O.S.Grebeshok, V.Krutikov);
- improvement of efficiency of educational process (A.F.Shepotin, Z.D.Shlyaher, A.S.Malahin);
- functions of learning tools in the educational-methodical complex (B.V.Palchevskiy, L.S.Friedman, S.I.Arhangelskiy, A.I.Berg, N.V.Kuzmin, L.E.Solyankin);
- modeling of content of educational materials and use of classroom models (M.A.Galaguzova, G.V.Serduk, Y.N.Kulyutkin, E.I.Mashbitz, A.Stepanova) and others.

Local and foreign scientists on this subject mainly described pedagogical part and separately management of educational institution. So the study showed the absence of innovative ways of development of management in educational process.

All of these studies have important theoretical and practical significance. Their main goal is to achieve the level of success of educational programs, digestion and getting, as a result, formed multifaceted developed specialist. This can be achieved by improving educational complex (EC) in various academic disciplines.

The management of the government pays great attention to the informatization of the entire state system, including higher education. From a

psychological point of view, it is a query of time, then from an economic point of view it is reduction the amount of time professors and the cost of materials as paper, printing, etc.

Studying foreign experience, we can say that many institutions of higher education have already switched to online information transmission system of methodical support students.

All this has important theoretical and practical significance. Their main goal is to achieve success in development of educational programs and receive as a result formed multifaceted specialist. This can be achieved by improving educational complex in various academic disciplines.

Educational complex of disciplines is a set of standards, model and work programs (syllabus), educational-methodical materials, which are necessary for support and show the content, scope and level of educational and methodological support for each educational discipline.

As a rule, these materials develop the content of textbook with new original materials.

With educational complex of discipline solves the following issues [1]:

- educational and methodological support of each discipline;
- fulfillment of educational process with teaching and methodical, reference and other materials which improve the quality of preparation of specialists;
- implementation to the learning process of latest achievements of science;
- creation of a planning and organization works on improvement of educational and methodical basis of the university;
- preparation of materials for educational process - textbooks, manuals, guidelines.

In the modern information climate occurs rapid progress through the introduction of new technologies. Thus, knowledge and experience becoming outdated quickly, losing its former importance and relevance.

Large amount of professional knowledge with limited educational time and available literature is one of main existing problems, as well as students' ability to perceive the information they need. As a result, there is a need for extensive use of new approaches to the educational process, use of different teaching forms and methods of training of students as well as their constant updating.

In the third phase of the National Program for Personnel Training, which covers the current period, indicates the need for full satisfaction by latest educational and methodical complex and advanced teaching technologies, as well as ensuring computerization of educational process, complete coverage of continuing education system with computer and information networks, with access to the global information network.

In this regard, as well as with computerization and innovative processes in educational process, was formed opportunity to create and use advanced electronic instructional materials using information technologies.

But, in spite of the ever-growing level of computerization of education, it should be noted low efficiency of computer technology use in teaching process and lack of high-quality modern electronic materials in professional disciplines. In this regard, there is an urgent problem of educational process with innovative developments, relevant requirements of modern information technology.

Issues of creation of educational electronic publications, in particular, interactive and multimedia e-methodical complexes [2] are still the focus of professionals of educational institutions. One of reasons for the relentless close attention to the educational process is lack of universal technology to develop the necessary educational materials for the complex, including, absence of relevant standards.

In other hand, the current standard includes a very complicated process that could be simplified by separation on teaching and student content. For example, from about 20 positions today used in educational complexes, few items might be united to widely used abroad Syllabus, which briefly describes the contact details of the teacher, course schedule, hours allocated to lectures and practical (seminar) class, connectivity with other disciplines, importance and relevance goals and objectives of discipline, requirements for students, evaluation criteria and distribution of students' scores, as well as the base of literature for discipline.

It should be noted that the preparation and development of content of educational complexes is a creative process that is difficult to formalize and not amenable to automation, therefore requires a great deal of time by authors to develop courses.

Under electronic textbook understood thematically complete and detailed by the author structured learning material, which, via the Internet or on DVD and CD discs supplied to the student. Therefore electronic educational complex must contain the required self-study material, i.e. presentation, block of practical and case study tasks to monitor the acquired knowledge on a given topic and in-depth study, as well as other materials. In addition, unlike printed textbook, e-course should be designed in such a way that it is able to provide [3]:

- more detailed structure of course content;
- interactivity (including easy navigation) - ability to change the presentation of material depending on the actions of student, as well as ability to change the trajectory of learning;
- hypertext structure of theoretical material in conceptual part of the course (links to definitions), as well as logical structure of presentation (sequence and relationship of parts);
- Use of powerful illustrative materials - various drawings and pictures, animations and other multimedia applications;
- Use of variety practical and control measures to reinforce knowledge,

self- control, monitoring and evaluation of embedded knowledge in an electronic textbook (tests, exercises, creative, individual and group assignments, etc.)

- availability of links (hyperlinks) in a variety of electronic text and graphical educational materials: literary and scientific materials, electronic libraries, dictionaries, encyclopedias and other educational and scientific resources available on the Internet.

To ensure the above qualities of the electronic textbook, the authors - developers of educational learning materials must take into account not only the requirements for methodical complex, but also have some knowledge on technology of designing content for the course and relevant skills.

The main problem is the quality of electronic textbooks and manuals. It is no coincidence, as technique of designing, creating and using electronic educational materials in the learning process is behind the development of information and telecommunication technologies. It is the quality of developed educational, teaching and methodical materials for electronic educational complex ultimately depends on efficiency of studying during their application.

Qualitatively developed electronic educational complex includes a complex of variety of materials and educational resources (training, teaching and supporting background material presented in various forms).

Such electronic educational complex must be primarily focused on the user to learn the subject himself, and specially differ by way of presentation (dialog and interactive form with a sufficient amount of questions and tasks for self-control, for example Case-studies).

Qualitatively prepared material for electronic educational complex, causing a relevant interest of students, motivation to work, not only because the course is presented in electronic form with elements of computer graphics and multimedia.

Working with electronic educational complex activates mental activity of the student: enhances concentration and intensity of attention, acutes sensitivity and powers of observation, increases memory to perceive educational material [4].

The quality of developed electronic educational complex depends on how its developers own method of training, skills, systematic approach to the design of electronic materials, the ability to use some means of information technologies, and so on.

Also, it is necessary to standardize the process to automatic mode. From above said, except presentations, case studies, training materials, all the rest should be prepared centrally, which allow better preparation of the material and versatility of its use.

Another point, all prepared materials necessary to put on the official websites of universities that allow students to use them online. The basis for this may serve as an electronic portal, created on basis of university's website, which will allow of students with their ID (identification number) and password to gain access to trained subjects.

In terms of cost savings, as well as under the Decree of the Cabinet of Ministers № 155 dated 22 July 2010 "On additional measures to save and sustainable use of paper in the country," the creation of electronic educational complex will allow efficient use of paper, the effective use of information and communication technologies, elimination of red tape and bureaucracy, minimize excessive annual printing of educational materials, etc.

In an example of the Tashkent State University of Economics, where students are taught in more than 350 disciplines, every year on each discipline educational complex is prepared and printed, which costs approximately 400 sheets of paper and printing costs. The proposed measure of electronization and creation of electronic educational complex will significantly reduce paper consumption by 99%, limiting printing only by the paper version of educational and work program.

Thus, it should be noted that the challenge facing all authors on creation of electronic educational complex is relatively complex, diverse, extensive and time-consuming, but on the other hand, - relevant, creative and interesting in terms of methodological support of educational process in general, and in organization of independent work of students, as well as supporting the discipline that will be universal.

REFERENCES

1. A.A.Tkachenko. Educational – methodological complex of discipline as a tool for self development of higher education teacher. Modern high school: innovation aspect. 2012.
2. G.A.Krasnova, M.I.Belyaev, A.V.Solovov. – Moscow, MGIU, 2001.
3. S.G.Grigoriev, G.A.Krasnova, I.V.Robert. Electronic books and resources development. Open and distanced education. 2002. #3.
4. V.P.Demkin, V.M.Vimyatin. Principles and technologies of electronic textbook creation. Tomsk, 2002.

Рузиев Р.Г.

младший научный сотрудник

*НИЦ «Научные основы и проблемы развития экономики
Узбекистана»*

Республика Узбекистан, г. Ташкент

ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ КОМПЛЕКСОВ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РОСТА ЭКОНОМИКИ РЕГИОНОВ

Ключевые слова: экономика региона, инновационные комплекс, развития экономики региона, стратегия, инновация, предпринимательства, инновационный процесс.

Цели научной и инновационной политики ведущих стран мира, как правило, заключаются в увеличении вклада науки и техники в развитие экономики страны; в обеспечении прогрессивных преобразований в сфере

материального производства; в повышении конкурентоспособности национального продукта на мировом рынке; в укреплении безопасности и обороноспособности страны; в улучшении экологической обстановки; в сохранении и развитии сложившихся научных школ.

Важным элементом инновационной политики выступает региональная инновационная программа. Она представляет собой комплекс взаимосвязанных по ресурсам, сроком и использованием мероприятий, обеспечивающих эффективное решение важнейших научно-технических проблем на приоритетных направлениях развития экономики региона. При отборе программ следует исходить из социально экономических приоритетов, прогнозов, целей структурной политики при существенной их значимости для крупных структурных изменений, направленных на формирование нового технологического уклада, принципиальной новизне и взаимосвязанности проектов, необходимых для широкомасштабного распространения прогрессивных научно-технических достижений.

Анализ моделей, применяемых, в зарубежных отечественных исследованиях; позволяет сделать вывод, что:

- основу инновационного процесса составляет жизненный цикл нового продукта: с момента возникновения новой идеи и до практической эксплуатации у потребителя, целью которого является получение и коммерциализации изобретения, новых технологий, видов продуктов и услуг, решений производственного, финансового, административного или иного характера результатов интеллектуальной деятельности;

- особенностями инновационного процесса являются цикличность и этапность, сущность которых состоит в том, что любое новое знание проходит полный цикл до момента морального устаревания в разрезе отдельных стадий и этапов;

- в зарубежных исследованиях выделяются, последовательно сменяющиеся модели инновационного процесса, которые характеризуют специфику понимания инновационного процесса как объекта управления и средства перспективного развития производства в различные периоды времени.

Быстрое развитие экономической системы, растущая взаимосвязь между рынками капитала и новыми технологиями, усиление социальной ориентации новых технологий, масштабный характер создания и использования знаний, технологий, продуктов, услуг обусловили возникновение национальных инновационных систем как институциональной основы инновационного развития стран.

В основе инновационного развития национальной экономики лежит стратегия опережающего технико-экономического развития с концентрацией сил и средств на приоритетных направлениях формирования нового технологического уклада и эффективного использования научно-

технического потенциала в решении главным образом региональных социально-экономических, научно-технических и экологических проблем.

Первоочередными задачами при этом являются:

- совершенствование организации науки и научного обслуживания по всей территории республики с учетом развития новых, нетрадиционных форм интеграции научно-технической деятельности, создаваемых на акционерной основе, а также венчурных компаний, технополисов с широким использованием преимуществ гибких высокотехнологических предприятий, в том числе путем совместного предпринимательства;

- целенаправленное повышение технического уровня производства, конкурентоспособности продукции на основе применения передовых технологических решений с использованием возможностей патентно-лицензионного обмена;

- наращивание собственной конструкторской, опытно-производственной базы, полноценное кадровое обеспечение науки, поиск и отбор молодых талантов, расширение масштабов подготовки высококвалифицированных научных кадров и специалистов в области биотехнологии, молекулярной генетики, технологии машиностроения, гелиотехники и другим ведущим направлениям научно-технического прогресса;

- выбор научно-технических приоритетов, широкая демократизация всего процесса принятия важнейших решений в области науки и техники, а также создание, особенно в условиях социальной переориентации экономики и сложной демографической ситуации в республике, механизма восприимчивости производства к достижениям НТП с учетом использования рыночных взаимоотношений, в сфере использования научной продукции;

- сужение границы функций государственного регулирования НТП, переход к разработке, госзаказа на программно-целевой основе и конкурсно-контрактной основе, совместных научных разработок, стимулирование их результатов и принятие соответствующих; решений на уровне регионального развития;

- формирование правового обеспечения проведения региональной научно-технической политики, прежде всего с помощью законодательных и нормативных актов.

В соответствии с Постановлением Президента Республики Узбекистан от 15.07.2008г. «О дополнительных мерах по стимулированию внедрения инновационных проектов и технологий в производство» предложены меры по:

- реорганизации существующих Центров по науке и технике при Совете Министров Республики Каракалпакстан и хокимиятах областей в региональные центры инновационной деятельности и трансферу

отечественных и зарубежных технологий;

- созданию при Академии наук, Минвузе, Минздраве, Минсельводхозе, а также при других министерствах и ведомствах, имеющих учебные, научные, научно-исследовательские учреждения и организации, служб по продвижению и передаче технологий.

Важным направлением государственной научно-технической политики является ликвидация существующих диспропорций в распределении и уровне научно-технического потенциала регионов республики. Будут выявлены:

-пути совершенствования работ по организации и сопровождению проектов осуществляют территориальные центры по инновационной деятельности и трансфера технологий, создающиеся, в основном, на базе местных университетов, с максимальной ориентацией на региональный рынок технологий и результатов научно-технических разработок;

-механизм сотрудничества с территориальными центрами по инновационной деятельности и трансфера технологий позволяет организовать консультирование предприятий различных форм собственности по проблемам внедрения новаций и организации производства и тестирования качества продукции в т.ч. и по заказам местных органов власти. По сути, Центры являются независимыми агентствами по научно-технической деятельности, они самостоятельны и подотчетны правлению, куда входят представители органов местной власти, предприятий, научных и образовательных учреждений. В условиях рыночных отношений роль технологического развития возрастает, так как своевременная смена технологий в соответствии с требованиями рынка обеспечивает конкурентоспособность предприятия, ее развития. Особенностью современного развития промышленных предприятий является переход к целостным технолого-экономическим системам высокой эффективности, охватывающим производственный процесс от первой до последней операции и оснащенным прогрессивными техническими средствами. Уровень технологий любого производства оказывает решающее влияние на его экономические показатели, поэтому необходимо достаточное знание современных технологических процессов.

Для обеспечения широкого внедрения прикладных научных разработок и инновационных технологий в производство министерствам, ведомствам, ассоциациям, компаниям и другим хозяйственным объединениям оказать содействие в создании органами хозяйственного управления и предприятиями:

-фондов модернизации и новых технологий, определив источниками их формирования часть амортизационных отчислений и чистой прибыли хозяйствующих субъектов, а также целевые поступления от заказчиков;

-структурных подразделений, а при необходимости – также проектно-конструкторских бюро, отвечающих за инновационное развитие отрасли и предприятия.

Определить основными задачами создаваемых структурных подразделений инновационного развития хозяйствующих субъектов:

-изучение международных и отечественных разработок современных оборудования и технологий, с формированием на этой основе ежегодных и среднесрочных программ внедрения современных технологий в производство;

-формирование портфеля заказов на отечественные прикладные научные исследования и разработки, а также их размещение;

-внедрение результатов прикладных научных исследований и разработок в практику деятельности предприятия.

Оценку деятельности указанных структурных подразделений осуществлять по числу внедренных инновационных проектов и разработок, а также полученному от них экономическому эффекту²⁵.

Изучение закономерностей развития технологических процессов на региональном уровне позволяет овладеть навыками анализа научно-технической динамики производства и принимать экономические решения с учетом научно-технического развития как отдельных производств и отраслей, так и народного хозяйства в целом.

При разработке основных направлений инновационного развития региональной экономики необходимо:

- определение технологических приоритетов и их реализация в рамках научно-технической и промышленной политики;

- выработку стратегий внедрения высоких технологий;

-создание эффективно функционирующей региональной инновационной системы;

- развитие региональной технологической среды и ее гармонизации с развитыми странами в области технологической совместимости, систем обеспечения качества, сертификации;

- формирование региональной рыночной инфраструктуры трансферта инноваций.

В настоящее время функционируют 8 территориальных центров по инновационной деятельности и трансфера технологий (Каракалпакстан, Хорезм, Бухара, Сурхандарья, Кашкадарья, Фергана, Андижан, Наманган).

К основным направлениям поддержки региональной инновационной политики следует отнести:

²⁵Постановление Президента Республики Узбекистан от 15.07.2008г. «О дополнительных мерах по стимулированию внедрения инновационных проектов и технологий в производство».

- ориентацию на всемирную поддержку базисных и улучшающих инновации, составляющих основу современного технологического уклада;
- сочетание государственного регулирования инновационной деятельности с эффективным функционированием конкурентного рыночного инновационного механизма, защитой интеллектуальной собственности;
- содействие развитию инновационной деятельности в регионах, международному трансферу технологий, международному инвестиционному сотрудничеству, защите интересов национального инновационного предпринимательства.

Основой реформирования экономики Узбекистана является трансформация промышленности на новой технологической базе. По мнению, Д.Муинова и О.Архиповой “Рывок в повышении глобальной конкурентоспособности промышленности предусматривается обеспечить на основе перехода этой отрасли экономики на новую технологическую базу (информационные, био- и нанотехнологии), улучшения качества человеческого потенциала, структурной диверсификации”²⁶.

Конкурентоспособность регионов как субъекта рынка означает его способность успешно функционировать в рыночной среде, иметь определенную долю продукции на рынке, обеспечивать рентабельность производства и поддерживать высокий уровень инвестиционной привлекательности территорий. Уровень конкурентоспособности региона определяются наличием или отсутствием конкурентных преимуществ, т.е. свойством территорий как субъекта рынка противопоставлять конкурентам качественные особенности своего бизнеса, использовать специфические природно-географические, экономические, финансовые и интеллектуальные активы, дающие ему дополнительные рыночные достижения (прибыль, снижение риска, ускорение капитализации капитала, расширение сферы сбыта, преимущества над конкурентами и др.).

Использованные источники:

1. Закон Республики Узбекистан «Об органах самоуправления граждан» (новая редакция) № 758-1 от 14 апреля 1999г.
2. Закон Республики Узбекистан «О свободных экономических зонах», от 25.04.1996г.
3. Указ Президента Республики Узбекистан « О совершенствовании системы органов хозяйственного управления» № УП-3366 от 22 декабря 2003г.
4. Андреев А.В., Борисова Л.М., Плучевская Э.В. Основы региональной экономики. Учебное пособие КНО РУС. М. 2008 г., 326 с.

²⁶ Д.Муинов, О.Архипова. Долгосрочные тренды развития промышленного сектора экономики: целевые ориентиры и этапы развития. Методологические вопросы разработки стратегий долгосрочного развития. Материалы V Форума экономистов. Т.: IFMR, 2013. 133 с.

5. Ахмедов Т.М., Хасанджанов К.А., Хакимов Н.Х. Региональная экономика: Учебное пособие. – М.: Издательство РЭА – 2006, 236 с.

Рузиев Р.Г.
младший научный сотрудник
НИЦ «Научные основы и проблемы развития экономики
Узбекистана»
Республика Узбекистан, г. Ташкент

ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ - РИСКИ

Ключевые слова: *риск, инновации, инвестиции, инновационный риск, функции риска, классификация рисков.*

Основными функциями предпринимательского риска являются инновационная, регулятивная, защитная и аналитическая. Наиболее важную инновационную функцию предпринимательский риск выполняет, стимулируя поиск и последующую реализацию новаторских решений проблем, стоящих перед предпринимателем, что было ранее рассмотрено авторами применительно к сфере энергопроизводящих и энергопотребляющих предприятий.

Переход экономики Узбекистана на инновационный путь развития осуществляется в условиях мирового финансово-экономического кризиса. В связи с этим необходимо создать условия, способствующие диверсификации и модернизации экономики.

Президентом Республики Узбекистан И.А. Каримовым было отмечено, что «Важнейшим приоритетом реализации экономической программы на 2010 г. должно стать продолжение политики углубления структурных преобразований экономики для обеспечения роста конкурентоспособности страны»[1]. В связи с этим необходима активизация инновационной деятельности на всех её этапах от первичной разработки идеи и до производства инновационной продукции. Для достижения данной цели весьма важным представляется снижение сопутствующих инновационных рисков.

Поскольку любая предпринимательская деятельность является рискованной, то и действия всех хозяйствующих субъектов в условиях рыночных отношений не могут быть с полной определенностью заблаговременно учтены и осуществлены. Поэтому риск является объективным элементом принятия любого хозяйственного решения, так как неопределенность является неизбежной характеристикой хозяйственного процесса. Предвидение рисков, сведение к минимуму их отрицательного воздействия на процесс производства являются важнейшими задачами управленческой деятельности предприятий[2]. Категорию «риск» можно кратко определить, как опасность потенциально возможной, вероятной потери ресурсов или недополучения доходов по сравнению с вариантом,

который рассчитан с учетом рационального использования ресурсов субъектом предпринимательской деятельности.

Под предпринимательским понимается риск, возникающий при любых видах предпринимательской деятельности, связанный с производством продукции, товаров и услуг, их реализацией; товарно-денежными и финансовыми операциями; коммерцией, а также осуществлением научно-технических проектов. Рисковые решения, рискованный тип хозяйствования приводят к более эффективному производству, от которого выигрывают и предприниматели, и потребители, и общество в целом[3].

По своей природе инновационный риск является одной из форм предпринимательского риска, который включает генерацию, создание, реализацию и продвижение инноваций, в том числе трансфер технологий. Например, инновационный риск в деятельности предприятий, являющихся пользователями инноваций, возникает в двух основных возможных случаях:

- при внедрении более эффективного инновационного продукта, метода или технологии по сравнению с традиционно используемыми;
- при освоении инновационных технологий на модернизированном или новом оборудовании.

В деятельности производителей инновационной продукции или создателей новой технологии риск возникает также в двух главных случаях:

- на стадии адаптации новации к конкретным производственным условиям предприятия;
- на стадии непосредственного создания и выпуска инновационной продукции или внедрения и запуска новой технологии.

Разработчики и потребители инноваций сталкиваются с риском на самых различных этапах своей деятельности. В связи с этим, может быть достаточно много причин возникновения конкретной рискованной ситуации, подразумевающих какое-либо условие, которое вызывает неопределенность ее исхода. На различных стадиях инновационного процесса, начинающегося с генерации новаций и завершающегося сбытом инновационной продукции, могут возникнуть следующие виды рисков, систематизированные нами в табл.1.

Таблица 1

**Классификация инновационных рисков в зависимости от
причины их возникновения**

№	Причина возникновения инновационных рисков	Специфика факторов, влияющего на инновационные риски
1.	Связанные с личностью создателей новаций (генерация новаций).	Ученые, конструктора или инженеры, работающие в конкретных организациях; индивидуальные изобретатели.
2.	Связанные непосредственно с природой созданного новшества (сущность новаций).	Разновидность, характерные черты, значимость и масштабность возможного применения новшества.

3.	Связанные с разновидностью, типом хозяйственной деятельности и экономическим состоянием организации, где работает создатель новации (разработчики новаций).	Отраслевая принадлежность, кадровое, финансовое, материально-техническое, лабораторно-приборное, информационное и иные формы ресурсного обеспечения.
4.	Связанные с хозяйственной деятельностью инфраструктурных и внедренческих организаций, способствующих продвижению новаций от их создателей к производителям и пользователям инновационной продукции (инфраструктура продвижения новаций).	Разработка дизайна, техническое, метрологическое, информационное обеспечение, сертифицирование, патентование, лицензирование, экономическое обоснование, маркетинг, оценка рынка сбыта и др.
5.	Связанные с предоставлением и использованием инвестиций, кредитов и других финансовых операций и выполнением обязательств по ним (инвестирование в новации).	Банки и организации - инвесторы, кредиторы и спонсоры.
6.	Связанные с качеством менеджмента предпринимателей, производящих или использующих инновационную продукцию (инновационный менеджмент).	Работники акционерных, совместных, частных и иных компаний и фирм, а также государственных и иных организаций.
7.	Связанные с разновидностью, типом хозяйственной деятельности и экономическим состоянием организаций – производителей или пользователей инновационной продукции (производители и пользователи новаций).	Отраслевая принадлежность, вид собственности, кадровое, финансово материально-техническое и иные вид ресурсного обеспечения организаций, также возможность их банкротства и сокращения производства.
8.	Связанные с недостатком информации о состоянии внешней среды (внешние препятствия при продвижении новаций).	Конкуренция по аналогичным видам продукции, потребности и емкости внутреннего и внешнего рынков, экономическая устойчивость в стране, изменение законодательства, возможные форсмажорные ситуации и др.

Источник: Разработан автором.

Классификация инновационных рисков в зависимости от причины их возникновения

Риски, связанные с внутренними и внешними причинами их возникновения, систематизированы нами в табл.2.

Таблица 2

Классификация инновационных рисков с точки зрения внутренних и внешних факторов

№	I. Инновационные риски, связанные с внутренними причинами (характеристики и показатели, влияющие на основную производственную деятельность разработчиков, производителей и потребителей инноваций)
1.	Экономика и специфика предприятия (отрасли)
2.	Особенности ресурсного и материально-технического обеспечения
3.	Возможность заблаговременного страхования на случай рисков

4.	Несовершенство планирования по этапам создания инновационной продукции и недоучет состояния реального рынка
5.	Особенности развития, возможная реорганизации производства
6.	Неполнота информационного обеспечения
7.	Наличие персонала и уровень его квалификации
8.	Несовершенство управленческих решений менеджеров
№	II. Инновационные риски, связанные с внешними причинами
1.	Влияние мирового финансово-экономического или структурного отраслевого кризиса
2.	Состояние экономики страны
3.	Влияние государственного законодательства
4.	Влияние экологической ситуации
5.	Возникновение непредвиденных форсмажорных обстоятельств
6.	Влияние деятельности производителей энергоресурсов и других видов обеспечения, необходимых для создания инновационной продукции

Источник: Разработан автором.

Инновационные риски относятся, как правило, к категории локальных рисков. К постоянным рискам относятся те, которые постоянно угрожают предпринимательской инновационной деятельности в конкретном географическом районе или в определенной отрасли экономики (например, риск неплатежа в стране с несовершенной правовой системой).

По степени обоснованной правомерности инновационные риски подразделяются на оправданные (правомерные) и неоправданные (неправомерные) риски. Представляется, что это является наиболее важной характеристикой для классификации инновационных рисков. Например, в сфере научно-технического прогресса согласно статистическим оценкам допустимая вероятность получения отрицательного результата на стадии генерации идей и фундаментальных исследований составляет 5-10% (степень риска относительно небольшая), в области прикладных научных разработок она составляет уже 80-90%, а для проектно-конструкторских разработок - достигает 90-95% (высокий уровень риска).

Инновационный риск содержит в себе элементы поисково-исследовательского риска, менеджерского риска, инфраструктурного риска, технического риска, производственного риска, коммерческого риска, отраслевого риска, а также финансового риска, в том числе инвестиционного.

Основными видами инновационного риска являются:

- поисково-исследовательский риск связан с вероятностью получения отрицательного результата при проведении поисковых и инновационных исследований.

- менеджерский риск связан с вероятностью получения отрицательного результата или несения потерь вследствие принятия неправильных управленческих решений на различных стадиях инновационного процесса;

- инфраструктурный риск связан с вероятностью осуществления ошибочных действий или принятых решений инфраструктурными организациями на этапах продвижения инноваций от разработчика к производителю или к потребителю инновационной продукции;

- технический риск определяется степенью организации производства, проведением превентивных мероприятий (регулярной профилактики оборудования, мер безопасности и др.), возможностью проведения ремонта оборудования собственными силами;

- производственный риск связан с производством продукции, товаров и услуг; осуществлением любых видов производственной деятельности, в процессе которой предприниматели сталкиваются с проблемами неадекватного использования сырья, роста себестоимости, увеличения потерь рабочего времени, использования новых методов производства;

- коммерческий риск возникает в процессе реализации инновационной продукции (услуг), произведенной для пользования предпринимателем;

- отраслевой риск определяется вероятностью потерь в результате изменений в экономическом состоянии отрасли и степенью этих изменений, как внутри отрасли, так и по сравнению с другими отраслями;

- финансовый риск возникает при осуществлении финансового предпринимательства или финансовых сделок при выпуске инновационной продукции;

- инвестиционный риск обусловлен спецификой возвратного вложения денежных средств в различные инновационные проекты предпринимательской фирмой, банком или спонсором.

Обычно инновационный риск возникает в следующих случаях:

– при внедрении более дешевого метода производства товара или услуги по сравнению с уже используемыми. При этом производитель или потребитель инновационной продукции сталкивается лишь с одним видом риска – возможной неправильной оценкой спроса на производимый товар;

- при создании инновационной продукции на действующем оборудовании. В данном случае к риску неправильной оценки спроса на новый товар или услугу добавляется риск несоответствия качества товара или услуги требуемому уровню в связи с использованием устаревшего оборудования;

- при производстве инновационной продукции на основе новой техники или технологии.

В последнем случае инновационный риск включает в себя следующие риски: - риск того, что новый товар или услуга может даже и не найти покупателя; - риск несоответствия нового оборудования и технологии необходимым требованиям для производства нового товара или услуги; - риск невозможности продажи созданного оборудования, если оно не подходит для производства иной продукции, в случае неудачи с реализацией

инновационной продукции, для выпуска которой это оборудование было создано.

Необходимо отметить, что уровень инновационного риска зависит также от инвестиционных рисков. Основными разновидностями инвестиционных рисков являются[5] следующие:

Капитальный - общий риск на все инвестиционные вложения, то есть риск того, что инвестор не сможет высвободить инвестированные средства, не понеся при этом потери.

Селективный риск, который возникает за счет неправильного выбора объекта для инвестирования по сравнению с другими возможными вариантами.

Процентный риск потерь, которые могут понести инвесторы в связи с изменениями процентных ставок на рынке.

Страновой риск потерь, связанный с вложением денежных средств в инновационные проекты предприятий, находящихся под юрисдикцией страны с неустойчивым социальным и экономическим положением.

Операционный риск потерь, которые возникают в связи с неполадками в работе компьютерных систем по обработке информации, связанный с инвестированием средств.

Временной риск, то есть инвестирование средств в неподходящее время, что неизбежно влечет за собой соответствующие потери.

Риск законодательных изменений, который связан с потерями вследствие непредвиденного законодательного регулирования за счет изменений, внесенных в законодательство.

Риск ликвидности, который связан с возможностью потерь при реализации ценных бумаг из-за изменения оценки их качества.

Инфляционный риск, когда при высоком уровне инфляции доходы, получаемые от инвестированных средств, обесцениваются быстрее, чем растут.

Следует особо отметить, что инвестиционные риски необходимо учитывать в инновационной деятельности, которая находится на этапе увеличения капиталов, направляемых на создание и выпуск ранее не производимой инновационной продукции. Важнейшим элементом менеджмента в инвестиционно-инновационном предпринимательстве является управление рисками. Для обеспечения эффективного управления рисками необходимо участие государства, инвесторов и непосредственных участников инновационного процесса – разработчиков, производителей и потребителей новшеств.

Со стороны государства необходимо введение эффективных стимулов для производителей и потребителей инновационной продукции при формировании устойчивой инновационной экономики[5]. Со стороны инвестора необходимо заблаговременное предвидение таких рисков и

корректировка объемов производства, форм и условий предоставления инвестиций. Со стороны непосредственных участников инновационного процесса целесообразно обеспечивать хозяйственную деятельность с учетом возможных рисков и введения необходимых мер по их максимальному предотвращению или страховке.

Устойчивость инновационной экономики в целом может быть достигнута за счет введения гибкой системы налогообложения, предоставления налоговых и иных льгот и преференций производителям и потребителям инновационной продукции, а также соответствующих гарантий инвесторам[5, 6]. Необходимо шире внедрять и другие механизмы управления рисками, широко используемые за рубежом: - обеспечение государственной поддержки разработчиков новаций, инфраструктурных организаций, производителей и потребителей инновационной продукции (в том числе, законодательная и инвестиционная); - введение различных форм региональной, отраслевой, спонсорской и иной поддержки участников инновационной деятельности.

На основе проведенной систематизации различных видов и форм проявления инновационных рисков видно, насколько широким и разноплановым является понятие инновационного риска. С учетом изложенного, можно предложить более емкую формулировку для определения понятия инновационного риска. На наш взгляд, инновационный риск – это опасность потенциально возможной или вероятной неудачи в реализации инновационной разработки или научно-технического проекта, связанной со всеми стадиями инновационного процесса, включая генерацию новаций, их доведение до опытного образца или технологии, испытаний созданной разработки, передачу ее для производства или внедрения, освоение серийного производства, а также реализацию и сбыт данной инновационной продукции, которая, возможно, и не найдет ожидаемого спроса на рынке.

Таким образом, только всестороннее знание особенностей инновационных рисков позволит участникам инновационной деятельности осуществить эффективное управление рисками с наименьшими потерями и обеспечить успешное продвижение конкурентоспособной инновационной продукции, востребованной практикой, производством и имеющей рыночный спрос.

Использованные источники:

1. Каримов И.А. Наша главная задача – дальнейшее развитие страны и повышение благосостояния народа. – Ташкент: Узбекистон, 2010, с.52.
2. Хикс Дж.Р., Стоимость и капитал: Пер. с англ. // Общ. ред. и вступ. ст. Р.М. Энтова. - Москва: Прогресс, 1993, - 488 с.
3. Савицкая Г.В., Анализ хозяйственной деятельности. - Москва: ИНФРА-М, 2002, с.8-9.
4. Умаров А.А., Воронин С.А., Кремков М.В. Инновационные риски:

систематизация, характерные особенности и управление. - Ташкент: // Экономика и финансы. – 2010, № 9, с.3-8.

5. Кремков М., Воронин С., Риски энергопроизводящих и энергопотребляющих предприятий: механизмы их снижения. - Ташкент: // Биржа Эксперт. – 2010, №4, с.44-50.

Рузиев Р.Г.

младший научный сотрудник

**НИЦ «Научные основы и проблемы развития экономики
Узбекистана»**

Республика Узбекистан, г. Ташкент

РОЛЬ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА В РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНОВ

Ключевые слова: кластер, конкурентоспособность региона, развития экономики региона, стратегия, региона, предпринимательства, инновация.

Модернизация национальной экономики в современных условиях реализуется с помощью государства и определяет приоритеты и направления реорганизации как всей системы предприятий, так и производственных комплексов, отраслей и отдельных структур. В настоящее время существует потребность в определении и реализации приоритетов развития промышленного и агропромышленного комплексов, на которых будут сосредоточены усилия государства и бизнеса, впоследствии определяющие конкурентоспособность и эффективность экономики на настоящем этапе развития. Одним из важнейших направлений структурной модернизации промышленности и сельского хозяйства, на наш взгляд, является ее развитие на основе кластеризации, т.е. созданием кластеров.

По общепринятому определению кластер – это сообщество экономически тесно связанных и близко расположенных производственных подразделений (компании) смежного профиля, взаимно способствующих общему развитию и росту конкурентоспособности друг друга. Преимущественно это неформальные объединения крупных лидирующих фирм с множеством средних и малых предприятий, создателей технологий, связующих рыночных институтов и потребителей, взаимодействующих друг с другом в рамках единой цепочки создания стоимости, сосредоточенных на ограниченной территории и осуществляющих совместную деятельность в процессе производства и поставки определенного типа продуктов и услуг. Роль крупного бизнеса в процессе образования кластеров заключается в привлечении малых и средних предприятий для налаживания производства на основе тесной кооперации и субконтракционных связей при активном деловом и информационном взаимодействии. Это способствует развитию всех участников кластера и обеспечивает им конкурентные преимущества по

сравнению с другими обособленными предприятиями, не имеющими столь крепких взаимосвязей.

Главное, на что нацелены кластеры – это возможность для бизнеса и для региона развиваться не по инерции. Для бизнеса кластер – это реальная возможность обеспечить себе конкурентоспособность в будущем, то есть, создавать долгосрочную стратегию развития предприятий на 5–10 лет и более. Кластеры состоят из предприятий, специализированных в определенном секторе экономики и локализованных географически. В экономической системе кластерное объединение выполняет следующую задачу: сильные предприятия подтягивают за собой мелкие. Ключ к успеху кластера – цивилизованная конкуренция, равнение на лидеров, получение поддержки от лидеров, от административного ресурса региона. В период постиндустриальной экономики кластеры – группы предприятий, в том числе средних и малых, находящихся на одной территории. Кластеры выступают основой эффективного экономического развития территории регионов и способствуют эффективности развития государства в целом.

Боле того кластерный подход позволяет выявить новые возможности для устойчивого развития различных предприятий без нарушения принципа конкуренции.

М.Портер утверждает, что кластеры обеспечивают усиление взаимосвязанности, взаимодополняемости отраслей благодаря более быстрому распространению специфических для данного региона технологий, профессиональных навыков, информации и маркетинга (специфические конкурентные преимущества как бы перетекают через предприятия и отрасли). А это означает ускорение инноваций, что является основой не только для роста производительности труда, но и для обновления стратегических различий (преимуществ), поддержания динамичной конкуренции²⁷.

У предприятий, расположенных в одном регионе, существует много общих потребностей и возможностей для повышения производительности труда, а также ограничений и препятствий на этом пути. Улучшая условия развития кластера, государственные органы управления действуют одновременно в интересах многих предприятий данного региона. В результате месторасположение предприятия становится фактором роста производительности труда. В свою очередь развитие же кластеров будет означать создание еще одного источника долгосрочного экономического роста.

Так как кластерная форма организации производства обладает рядом важнейших черт, таких как:

²⁷ Портер Майкл Э. Конкуренция. – М: Изд. дом «Вильямс», 2005.

- наличие крупного предприятия – лидера, определяющего долгосрочную хозяйственную, инвестиционную и инновационную стратегию развития;

- территориальная локализация основной массы хозяйствующих субъектов – участников кластерной системы;

- устойчивость хозяйственных связей хозяйствующих субъектов – участников кластерной системы, преобладающее значение этих связей для большинства ее участников;

- долгосрочная координация взаимодействия участников системы в рамках ее производственных программ, инновационных процессов, основных систем управления, контроля качества и др.

Следовательно, кластерная структуризация экономики оказывает позитивное влияние на развитие конкурентоспособности в трех важнейших направлениях, в частности:

- повышает производительность компании и отраслей;
- создает возможности для инновационного и производственного роста;

- стимулирует и облегчает формирование нового бизнеса, поддерживающего инновации и расширение кластера.

Для экономики региона, кластеры выполняют роль инициатора роста внутреннего рынка, т.к. вслед за первым нередко образуются новые кластеры и конкурентоспособность страны, региона в целом повышается²⁸.

В мировой практике сложились следующие основные формы стимулирования малых инновационных предприятий, в том числе и в рамках кластерных промышленных и агропромышленных систем:

- прямое финансирование (субсидии, займы), которые достигают 50% расходов на создание новой продукции и технологий (Франция, США и другие страны);

- предоставление ссуд, в том числе без выплаты процентов (Швеция);

- целевые дотации на научно-исследовательские разработки (практически во всех развитых странах);

- создание фондов внедрения инноваций с учетом возможного коммерческого риска (Англия, Германия, Франция, Швейцария, Нидерланды);

- безвозмездные ссуды, достигающие 50% затрат на внедрение новшеств (Германия);

- снижение государственных пошлин для индивидуальных изобретателей (Австрия, Германия, США и др.);

- отсрочка уплаты пошлин или освобождение от них, если изобретение касается экономии энергии (Австрия);

²⁸ Михеев А.А. Развитие кластеров в региональных экономических системах: преимущества, проблемы, пути поддержки // Проблемы современной экономики. — 2008. — № 3. — С. 355–358.

- бесплатное ведение делопроизводства по заявкам индивидуальных изобретателей, бесплатные услуги патентных поверенных, освобождение от уплаты пошлин (Нидерланды, Германия).

Таким образом, несмотря на различность подходов, большинство стран Европы выработало для себя ту или иную кластерную стратегию. Страны, в наиболее явной форме осуществляющие такую стратегию, - Дания, Нидерланды, фламандский район Бельгии, Квебек (Канада), Финляндия, а также Южная Африка. Франция и Италия могут служить примерами стран, в которых издавна практикуется своеобразная кластерная стратегия, хотя и под другим названием.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что основными задачами кластерных подходов являются:

1. Повышение качества управления на предприятиях кластера, включая:

- содействие предоставлению консультационных услуг предприятиям участников кластера в области менеджмента;

- проведение систематической работы по выявлению примеров лучшей практики по новым методам и механизмам управления на предприятиях кластера и содействие их эффективному распространению;

- содействие внедрению и сертификации предприятиями системы управления качеством в соответствии с мировыми и государственными стандартами, отраслевыми стандартами организации производства, а также иными стандартами качества и подтверждения соответствия;

- содействие развитию механизмов субконтрактации, включая распространение информации о возможности оказания промышленных услуг по субконтрактным договорам, на основе информации о наличии общих и специализированных производственных мощностей и потребностях производственных предприятий, в том числе на основе развития специализированных консультационных организаций - центров субподряда.

2. Стимулирование инноваций и развитие механизмов коммерциализации технологий, поддержка сотрудничества внутри кластера между исследовательскими коллективами и предприятиями;

3. Содействие маркетингу продукции (товаров, услуг), выпускаемой предприятиями – участниками кластера и привлечению прямых инвестиций.

Необходимо отметить, что основной целью реализации кластерной политики в стране является обеспечение высоких темпов экономического роста и диверсификации экономики за счет повышения конкурентоспособности предприятий.

В рамках реализации поставленной цели в качестве основных задач кластерной политики могут быть определены:

1. Формирование условий для эффективного организационного развития кластеров, включая выявление участников кластера, разработку стратегии и методики развития кластера, обеспечивающей устранение

слабых мест и ограничений, подрывающих конкурентоспособность выпускаемой продукции в рамках цепочки производства добавленной стоимости, а также обеспечивающей наращивание конкурентных преимуществ участников кластера.

2. Обеспечение эффективной поддержки кластеров, направленных на повышение конкурентоспособности участников кластера, за счет фокусирования и координации, с учетом приоритетов развития кластеров, мероприятий экономической политики по направлениям:

- поддержки развития малого бизнеса и частного предпринимательства;
- инновационной и технологической политики;
- образовательной политики;
- политики привлечения инвестиций;
- политики развития экспорта;
- развития транспортной и энергетической инфраструктуры.

3. Обеспечение эффективной методической, информационно-консультационной и образовательной поддержки реализации кластерной политики на региональном и отраслевом уровне. Обеспечение координации деятельности государственных органов исполнительной власти, и органов местного самоуправления, объединений предпринимателей по реализации кластерной политики.

В целом, результаты реализации кластерной политики позволят повисить производительность и инновационную активность предприятия, входящие в кластер, а также повышение интенсивности развития малого бизнеса и частного предпринимательства, активизация привлечения прямых инвестиций, обеспечение ускоренного социально-экономического развития регионов базирования кластеров.

Использованные источники:

1. Карпова Д.П. Использование кластерного подхода в управлении региональной экономикой // Региональная экономика и управление: электр. науч. журн. — 2007. — № 4.
2. Михеев А.А. Развитие кластеров в региональных экономических системах: преимущества, проблемы, пути поддержки // Проблемы современной экономики. — 2008. — № 3. — С. 355–358.
3. Портер Майкл Э. Конкуренция. — М: Изд. дом «Вильямс», 2005.
4. Яховский Д. Кластерный подход: [Электронный ресурс]. www.metalinfo.ru

Рыбаченко М.В.
аспирант
Забайкальский государственный университет
Россия, г. Чита

ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ КАДРОВОГО РЕЗЕРВА В ОРГАНАХ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Рассмотрены основные подходы к формированию, применению, а также классификации кадрового резерва в органах местного самоуправления. Изучен ключевой этап в отечественном опыте, который принес значительный вклад в понимание сущности кадрового резерва – советский период. Сделаны основные выводы по подходам к созданию и применению процедуры кадрового резерва.

Кадровый резерв; орган местного самоуправления; подход; категории кадрового резерва.

Как известно, способом реагирования на потребности в формировании и функционировании органов местного самоуправления является формирование кадрового резерва.

Работа по формированию кадрового резерва — основательная и сложная, которая требует комплексного подхода и тщательного планирования. Неверное определение порядка действий или пропуск важного звена в цепи этапов не только ставят под угрозу качество и эффективность выполненной работы, но и привести к негативным результатам. Создание кадрового резерва необходимо для более качественного обеспечения органа власти подготовленными специалистами, которые при надобности смогут вести не только свой участок работы, но и другое смежное направление. Орган местного самоуправления как никто нуждается в квалифицированных кадрах.[3]

В органах власти существуют различные способы, методы и пути формирования резерва кадров в соответствии со своими методиками. Данный процесс можно определить как систему мероприятий, обеспечивающих работу кадрового органа, количественные и качественные характеристики которого отвечали бы целям и задачам формирования резерва кадров. В общем виде формирование резерва кадров – это процесс, связанный с идентификацией, сопоставлением, соотнесением наиболее общих требований, присущих должности или выдвигаемых организацией, сферой деятельности с характеристиками конкретного человека.

Наиболее существенными можно выделить четыре важнейших подхода, которые играют значительную роль в развитии теории и практики управления. В частности данные подходы определяют сущность, цели, методы и технологии формирования качественного кадрового состава на муниципальной службе путем применения процедуры формирования кадрового резерва. К основным подходам относятся: структурный, функциональный, институциональный и системный подходы.

Структурный подход основан на представлении формирования кадрового резерва как совокупности составляющих, каждая из которых находится в связях и отношениях с другими и имеет свое месторасположение в объекте в целом. Достоинством подобного подхода является исследование упорядоченности, внутреннего устройства и организованности такого сложного объекта. Структурный подход позволяет сформулировать принципы отбора необходимых отношений среди многообразия системных рассматриваний. При данном подходе раскрывается внутреннее содержание проблемы, но не дается целостного представления о ней, так как не сводятся воедино все составляющие.

Функциональный подход ориентирован на выявлении роли функции формирования кадрового резерва в управлении, а также функций отдельных ее составляющих. Достоинство данного подхода заключается в том, что он позволяет перейти от описания структуры формирования кадрового резерва к более целостному ее представлению как функционально взаимосвязанных составляющих.

Суть институционального подхода заключается, с одной стороны, в обеспечении отбора кандидатов, с другой – в возможности организации предоставить кандидату необходимые ресурсы для взаимодействия с организацией. Участниками данного процесса являются различные внешние и внутренние субъекты.

Описанные выше подходы сосредоточены на рассмотрении лишь некоторых аспектов изучаемой проблемы. Но лишь системный подход охватывает преимущества всех этих подходов и позволяет рассматривать объект на новом качественном уровне.

Применение системного подхода объясняется рядом причин:

- методология системного подхода позволяет раскрыть суть практически любого явления с помощью изучения отдельных его элементов, связей и зависимостей между ними и сложных образований, состоящих из этих элементов;

- с его помощью можно выбрать наиболее приемлемые формы управленческих воздействий на исследуемую систему с учетом изменяющихся условий, перестроить сложившиеся структуры в зависимости от изменяющихся целей;

- несмотря на множество работ, посвященных проблемам формирования кадрового резерва, управление этим процессом рассматривается недостаточно широко, отсутствует системный подход к управлению данным процессом, как в теории, так и в практике;

- существует необходимость и объективная возможность планомерного системного регулирования процесса формирования кадрового резерва. [2]

Подходы к формированию резерва кадров и набор критериев изменяются в зависимости от требований, предъявляемых к руководящим

позициям. При детальном отношении к работе с кадровым резервом на определенном этапе развития может появиться проблема категоризации кадрового резерва. Существуют несколько подходов к классификации кадрового резерва.

По виду деятельности выделяют следующие категории кадрового резерва:

1. Резерв развития – в него включаются граждане, которым необходимо дополнительное профессиональное образование для дальнейшего занятия соответствующей должности. Они могут выбрать одно из двух направлений карьеры — профессиональную либо руководящую.

2. Резерв функционирования – состоит из граждан, готовых занять соответствующие должности в настоящее время или в ближайшем будущем и полностью отвечающие квалификационным требованиям к этим должностям. В будущем они должны обеспечить эффективное функционирование организации. Эти сотрудники ориентированы на руководящую карьеру.

По времени назначения кадровый резерв делится на группы:

1. Группа А – подразумевает выдвижение в ближайшее время;

2. Группа Б - выдвижение через два-три года

По категории персонала:

1. Резерв на выдвижение - резерв специалистов для выдвижения на ключевые позиции;

2. Управленческий резерв - резерв движения по лестнице руководящих должностей.

Наиболее приемлемым является определение следующих категорий резерва, которые позволяют совместить все преимущества планирования замещений, планирования преемственности и управления талантами.

Стратегический резерв - кадровый резерв, подразумевающий многоступенчатую систему развития, зачастую не связанную с подготовкой на замещение конкретных должностей. Нередко, к этой категории и относятся резервисты с высоким потенциалом и талантливые сотрудники. Совершенствование данной категории резерва связано с процессами управления талантами, планирования преемственности и к стратегическому управлению человеческими ресурсами.

Оперативный резерв - кадровый резерв на замещение конкретных должностей в конкретные сроки. Это наиболее привычное понимание кадрового резерва в системе управления персоналом, не имеющее, как правило, долгосрочной нацеленности на реализацию стратегических целей. Подготовка данной категории резерва относится к процессам планирования замещения ключевых должностей и планирования преемственности. [1]

Для каждой категории характерны основные стратегии управления кадровым резервом.

Стратегия наилучшего развития и применения личностного

потенциала сотрудников используется для управления стратегическим кадровым резервом. В процессе осуществления этой стратегии:

1. выявляют способности кандидата, подбирая позицию под талант человека;
2. определяют достоинства уже работающих сотрудников, и перемещают их на лучшую для них должность.

Выбирая такую стратегию управления талантами, орган власти должен быть готов к большому количеству внутренних ротаций, пока способный кандидат не найдет себя и свое место, риск ошибки также очень высок.

Принципы формирования такого подхода предоставляют возможность сотрудникам заниматься тем, в чем они способны. От этого в дальнейшем выигрывает и сам сотрудник, и орган управления.

Данный подход к управлению талантливymi работниками наиболее популярен за рубежом, в России встречается редко, и большинство руководителей находят его нереальным в российских условиях в связи с:

- большими трудозатратами руководителей и специалистов по управлению персоналом;
- значительными инвестициями в развитие без гарантированной обратной связи;
- необходимостью индивидуального подхода к каждому резервисту и неопределенностью их самореализации;
- неопределенностью удержания резервиста в организации, в результате чего инвестиции могут не окупиться вовсе.

Однако данный подход достаточно эффективен при взаимодействии с вузами и при найме выпускников. В таком случае инвестиции будут не настолько серьезны, а риск неполучения обратной связи не столь высок, что дает возможность готовить несколько больше способных потенциальных резервистов, чем сегодня требуется органу власти с расчетом на долгосрочное развитие.

Стратегия выявления врожденных способностей резервистов без обеспечения специальных условий для развития подходит как для стратегического, так и для оперативного резерва. Практически она распространена на те кадровые службы, которые не организуют специальную систему работы с кадровым резервом, а ориентируются на сильнейших сотрудников. Основываются они на том, что способный человек с хорошим потенциалом пробьется всегда, его легко заметить оценить как в краткосрочном периоде, так и в долгосрочном. Хотя таких пробившихся зачастую берут на замещении возникающих вакансий, а не задумываются об их дальнейшем развитии. В таком случае инвестиции практически отсутствуют, чем и объясняется живучесть данной стратегии.

Стратегия создания резерва для замещения на максимальное количество должностей основывается на следующем принципе: формирование резерва под максимальное количество должностей, кроме

самых нижних уровней. Важно, чтобы не было простоев позиции в случае ухода человека или возникновения новой позиции, возникшую пустоту сразу же заполняют внутренними резервами. В таких случаях подбор сотрудника «из вне» идет в основном на низовые позиции, после чего их развивают для роста вверх или по горизонтали. Эта стратегия используется для оперативного резерва. В этом случае речь идет не о развитии, а скорее об обучении резервиста под конкретную должность.

Отношение к системе работы с резервом кадров должно быть объективным, научно-обоснованным и аргументированным, без очернительства и полного отрицания и, вместе с тем, без чрезмерного преувеличения и тем более без идеализации и абсолютизации. [2] Такой подход для работы с кадрами был характерен во времена Советского Союза. В связи с этим целесообразно уделить внимание урокам прошлого опыта, как позитивным, так и негативным, что позволит избежать старых ошибок и использовать в нынешних условиях положительный опыт.

Анализ кадровой политики КПСС и практика работы с кадрами свидетельствует о том, что формирование, подготовку и использование резерва кадров правящая партия всегда рассматривала как одну из важнейших своих задач.

Для кадровой политики КПСС и ее системы работы с резервом кадров был характерен принцип монополизации правящей партии на все категории руководящих кадров, на их расстановку, выдвижение, смену и, в связи с этим, монополия на формирование, подготовку и использование резерва кадров на все номенклатурные должности.

Организационную работу с резервом кадров сверху донизу непосредственно вели партийные органы. Отсутствовала нормативно-правовая база и в практической работе с резервом руководствовались партийными директивами и постановлениями парткомов «О работе с резервом номенклатурных кадров».

В Советском Союзе при формировании состава резерва кадров использовались различные источники – члены выборных партийных, советских, профсоюзных и комсомольских организаций. Особую роль также в системе работы с кадровым резервом играл комсомол, который рассматривался в целом как резерв правящей партии.

При формировании состава резерва кадров требовалось учитывать потенциал возможностей действующих руководителей перспективы их дальнейшего использования, прогноз движения кадров с учетом их ротации по вертикали и горизонтали («перекрестная» ротация), состояния здоровья, возраста и других факторов. [2]

Создание резерва подразумевалась как многоплановая задача, комплекс мер, включающих в себя изучение и отбор людей для руководящей деятельности, различные формы работы с ними, подготовку и переподготовку кадров.

Органы власти стремились изучать практику работы с резервом кадров, предупреждать ошибки и недостатки. На основе проверок они подвергали критике тех, кто сводил эту работу к составлению на основе анкетных данных соответствующих списков людей, намеченных для замещения тех или иных должностей, кто не уделял должного внимания проверке возможностей работников, их учебе. В связи с этим рекомендовалось больше учитывать при формировании резерва отзывы людей, которые близко знают кандидата, мнение трудового коллектива. Такая практика позволяла ограничить влияние субъективного фактора – предвзятости, ошибок и т.д.

Оценивая возможности адаптации советского опыта в современных российских условиях, необходимо избегать использования тех форм и методов работы с резервом кадров, которые не соответствуют этим условиям. Сегодня неприемлем классовый подход при подборе и выдвижении кадров. Монополизация власти и работы с кадрами одной партией приводит к «загниванию» субъекта кадровой работы и ее бюрократизации. Современные подходы к кадровому резерву несовместимы с излишней идеологизацией процессов его формирования и подготовки, преувеличением роли политических качеств в ущерб профессиональным и нравственным. [2]

Подводя итог всему вышесказанному, можно сделать выводы:

1. Кадровый резерв в органе местного самоуправления формируется с целью удовлетворения потребности в ротации кадров, т.е. в замещении должностных позиций специалистов различного уровня. В органе местного самоуправления будет весьма полезна процедура обновления штата молодыми и перспективными кадрами;

2. Наличие кадрового резерва необходимо в случае «высвобождения» ключевых должностных позиций. Заранее должна быть готова надлежащая замена из способных и обученных резервистов для немедленного занятия ими освободившихся вакантных мест. В противном случае возникнет кризисная ситуация, которая будет усложняться с течением времени.

3. Кадровый резерв обеспечивает органу местного самоуправления наибольшую эффективность его функционирования, т.е. есть дает возможность заранее просчитывать служебный рост ключевых сотрудников. Это также в свою очередь систематизирует работу с кадрами.

Использованные источники:

1. Опарина Н.Н. Основные стратегии управления кадровым резервом // Управление персоналом, № 7 (209) - 2009. - С. 44-46.
2. Кадровый резерв как фактор развития управленческого потенциала России: материалы научно-практической конференции, проведенной кафедрой государственной службы и кадровой политики под редакцией А.И. Турчинова Москва: Издательство РАГС, 2010, С. 176-178,198.

3. Формирование кадрового резерва [Электронный ресурс] // Режим свободного доступа: <http://www.hr-portal.ru/article/za-i-protiv-formirovaniya-kadrovogo-rezerva> .- Загл.с экрана.

Рындина И.В., к.э.н.

доцент

Кубанский государственный университет

Россия, г. Краснодар

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ПЕРВИЧНОГО РАЗМЕЩЕНИЯ ЦЕННЫХ БУМАГ С ЦЕЛЬЮ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ

Аннотация

В статье рассматривается механизм размещения ценных бумаг на публичных рынках капитала, приводятся примеры с совершения сделок. Особое внимание отведено объемам операций IPO с акциями российских эмитентов.

Ключевые слова: ценные бумаги, первичное публичное размещение, биржа, фондовые рынки.

В странах Западной Европы и в Соединенных Штатах Америки IPO или публичное размещение акций на фондовой бирже является одним из основных инструментов финансирования дальнейшего развития компании. В случае, когда привлечение крупного кредита не является целесообразным, а собственных средств не хватает для дальнейшего расширения, компания, в качестве инструмента привлечения финансовых средств, прибегает к процедуре IPO. Кроме того, IPO открывает путь компании к более дешевым источникам капитала за счет повышения уровня публичности компании и позволяет снизить стоимость привлеченного финансирования.

В глобальном масштабе IPO дает возможность диверсифицировать бизнес, то есть приобретать активы других компаний-партнеров, отдав часть своих активов. Кроме того, полученные финансовые средства не подлежат возврату и могут быть направлены на реализацию долгосрочных проектов: поддержание роста, увеличение оборотных средств, осуществление капиталовложений, расширение научных исследований и разработок, рефинансирование или уменьшение долговой нагрузки компании. В целом особенности IPO по мнению А.Н. Алексеева можно представить в виде плюсов, минусов, возможностей и угроз [1] в таблице 1.

Таблица 1 – Достоинства и недостатки проведения IPO

Плюсы	Привлечение долгосрочного капитала для развития компании
	Получение справедливой оценки стоимости бизнеса
	Появление средств для проведения слияний и поглощений
	Возможность «выхода» для ключевых акционеров компании
	Улучшение имиджа, повышение прозрачности, улучшение корпоративного управления
Минусы	Значительные временные и денежные затраты на проведение IPO

	Более жесткие требования к отчетности и раскрытию информации
Возможности	Рост капитализации компании и диверсификация инвесторской базы
	Рост эффективности компании за счет лучшего корпоративного управления
	Появление системы мотивации топ-менеджмента (опционные программы)
Угрозы	Снижение капитализации при недостижении поставленных целей
	Возможность блокирования стратегических решений миноритарными акционерами

Обратимся к процессу проведения IPO. Важным этапом подготовки к публичному размещению является IPO-диагностика. Проведение IPO-диагностики позволяет компании проанализировать принципиально важные аспекты успешного проведения сделки и оптимизировать свои внутренние процессы. Первым ключевым аспектом является совершенствование корпоративного управления. Привлекательная аудированная финансовая отчетность – необходимый элемент корпоративного управления.

Выход на биржу представляет собой многоступенчатый процесс, который охватывает большой сегмент сложных задач: сбор необходимых финансовых данных, маркетинговой информации и различных сведений о деятельности компании; проведение финансовой и юридической проверки финансово-хозяйственной деятельности компании (due diligence); подготовку проспекта эмиссии; проведение маркетинговой кампании и предложение акций на продажу в ходе Road. Этот процесс заканчивается продажей всех размещаемых акций и получением компанией дохода. В зависимости от готовности компании процедура проведения IPO в среднем занимает от 4 до 12 месяцев. К моменту выхода на биржу предполагается, что компания-эмитент уже закончила все необходимые организационно-правовые и финансовые процедуры для получения статуса публичной компании. К ним относятся оптимизация финансовой отчетности, создание отдела по Investment Relations (IR), реализация всех необходимых требований законодательства, биржи и регулирующего органа.

По оценкам аудиторско-консалтинговой компании Ernst&Young, в 2013 году на мировом рынке IPO состоялось 864 размещения на общую сумму в 163 млрд. долл. В 2012 состоялось 837 размещений, и было привлечено около 129 млрд. долл. (рис.1).

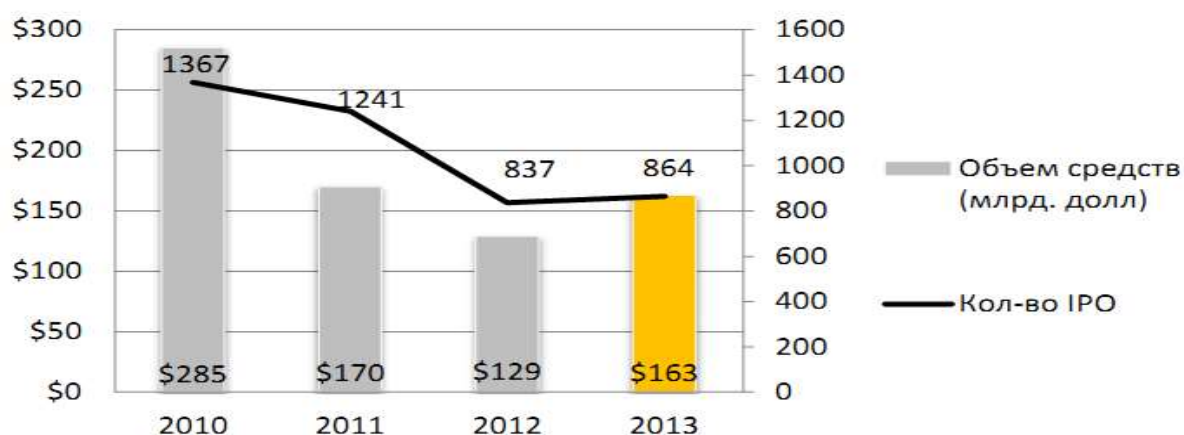


Рисунок 1 – Активность на мировом рынке IPO

В общей сложности в 2013 году лидером по объему привлеченных средств и количеству IPO стал североамериканский регион. 2013 год стал самым богатым на IPO в США. По данным консалтинговой фирмы Renaissance Capital, в 2013 году на американских биржах разместились в общей сложности 222 компании на сумму 59,6 млрд. долл., что стало новым рекордом после 2000 г., когда 406 эмитентов привлекли 97 млрд. долл.

Самым обсуждаемым и заметным IPO в 2013 году стало размещение акций компании Twitter, которая управляет одноименным сервисом микроблогов. Twitter удалось привлечь около 1,8 млрд. долл. По итогам дебютного торгового дня акции компании выросли на 73%, а к концу года рост относительно цены IPO достиг 250%. А крупнейшей сделкой 2013 года стал выход на IPO бразильской страховой компании BV Seguridade Participacoes SA на площадке Сан-Паулу, размер сделки составил 5,677 млрд. долл.

Ситуация и динамика размещения на рынке IPO российских компаний носит неоднозначный характер. Мы можем заметить сильный обвал их числа, который произошёл во время кризиса 2008 года (таблица 2).

Таблица 2 – Разброс IPO российских компаний по биржевым площадкам

Биржевая площадка	Количество сделок IPO									Всего	
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	№	%
Лондонская фондовая биржа	11	19	15	3	2	3	7	4	-	64	55
Московская биржа	3	7	14	3	1	7	1	1	2	39	33
NASDAQ	-	1	2	-	-	-	1	1	1	6	5
Deutsche Borse	-	1	1	-	-	-	1	-	-	3	3
Гонконгская фондовая биржа	-	-	-	-	-	2	-	-	-	2	2
NYSE	-	-	-	-	-	-	-	1	1	2	2

Общее число IPO	14	28	32	6	3	12	10	7	4	116	100

Ещё в 2007 году российские компании занимали третье место в мире по объемам первичных размещений акций на биржах (IPO). Они провели 32 первичных размещений. При этом IPO банка ВТБ на 7982,1 млн. долл. стало крупнейшим в мире, обеспечив почти половину совокупного результата российских компаний. В 2007 году данные свидетельствовали о том, что публичное размещение акций получает все большее распространение среди российских компаний и следует в сторону увеличения. Эмитенты продолжали отдавать предпочтение проведению IPO на западных торговых площадках. Однако действия Федеральной службы по финансовым рынкам России (ФСФР) по ограничению оттока средств эмитентов на западные рынки и выход на IPO небольших игроков несырьевого сектора, для которых приоритетное значение имеет размещение акций на российских биржах, привели к существенному росту доли российских торговых площадок в объеме привлеченных средств.

После кризиса 2008 года произошло многократное снижение количества сделок и их общего объема. На данный момент рынок российского IPO так и не оправился после кризиса.

По мнению Бабаевой А.А. в настоящее время становится наиболее реальным с помощью инструментов публичного размещения акций мобилизовать ресурсы внутри страны, потому как растет ликвидность рынка, усвершенствуется инфраструктура, развивается законодательная и нормативно-правовая база [2].

Проведенное исследование позволяет сделать вывод, что компетентная, правильная и энергичная политика государственных органов, прежде всего ЦБРФ, и внесение надлежащих правовых изменений способны изменить ситуацию и привлечь максимальное количество российских компаний к размещениям внутри страны

Использованные источники:

1. Алексеев А.Н. IPO: общие принципы. IPO в России// Академический вестник. 2012. № 4 (22). С. 116-119.
2. Бабаева А.А. Позиционирование инструментов публичного размещения акций российскими транснациональными компаниями в структуре источников внешнего долевого финансирования // Terra Economicus. 2013. Т. 11. № 1-3. С. 65-70.

Рябова О.А.
студент заочного отделения магистратуры
кафедра "Учет, анализ и аудит"
Тюменский Государственный Университет
Россия, г. Тюмень

МЕТОДИКА АНАЛИЗА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Разработке методик анализа инвестиционной привлекательности предприятия посвящено множество научных работ зарубежных и отечественных ученых. По настоящее время не сформировалось единой совершенной методики, что вызывает необходимость создания новых и постоянное уточнение их позиций.

Анализ инвестиционной привлекательности предприятия и его финансового состояния позволяет минимизировать инвестиционные риски, поэтому инвестиционная привлекательность является важным аспектом для инвестора.

К оценке инвестиционной привлекательности предприятия в условиях рыночных отношений сформировалось несколько подходов. С помощью первого подхода оцениваются показатели финансовой деятельности предприятия и способность к конкуренции. Второй подход позволяет оценить способность организации инвестировать в собственное развитие, вероятность инвестиционных рисков, окупаемость инвестиционного проекта. Третий подход подразумевает расчет и оценку стоимости организации. Комплексное применение всех подходов позволяет наиболее точно проанализировать и дать оценку инвестиционной привлекательности предприятия. [3, с. 4]

Качество управления процессом зависит от объективности оценки его развития. Инвестиционный процесс характеризуется инвестиционной привлекательностью данного процесса. Ввиду этого возникает потребность в оценке инвестиционной привлекательности экономической системы.

Задачи оценки инвестиционной привлекательности экономической системы:

1. Определение основных проблем развития экономической системы и степень влияния инвестиционной привлекательности.
2. Разработка основных мер стабилизации инвестиционной привлекательности экономических систем.
3. Наблюдение за уровнем развития инвестиционной привлекательности.

Во многих методиках одним из главных факторов инвестиционной привлекательности выступает управление предприятием. Это объясняется взаимосвязью финансового состояния организации с эффективностью его руководства.

Наиболее обширной по содержанию предложений и финансовых показателей для анализа финансового состояния предприятия с помощью бухгалтерской отчетности является методика комплексного экономического анализа МГУ им. М.В. Ломоносова

По данной методике проводится анализ производственных ресурсов, анализ себестоимости продукции, анализ авансированного капитала, анализ объема продаж, анализ финансовых результатов предприятия и безубыточности, анализ финансового положения. [2, с. 234]

При оценке инвестиционной привлекательности определяется уровень эффективности инвестиций с помощью системы методов. Данные методы позволяют определить уровень привлекательности инвестиционного проекта и сделать выбор в пользу более выгодного.

Методы отражаются со стороны хозяйствующего субъекта:

- метод экономической эффективности с позиции народных хозяйств и остальных участников проекта;
- метод коммерческой эффективности, выражающаяся соотношением затрат к результатам деятельности проекта;
- метод бюджетной эффективности, оказывающий влияние на бюджетные издержки и доходы. [1, с.219]

Организации со средним или высоким уровнем инвестиционной привлекательности характеризуются эффективной системой управления и активной маркетинговой политикой, стимулирующей эффективное использование собственного потенциала.

Предприятия с высокой инвестиционной привлекательностью характеризуются эффективным использованием собственного инвестиционного потенциала. И наоборот, на предприятиях с низкой инвестиционной привлекательностью не уделяется должного внимания росту инвестиционного потенциала.

Если вложенные инвестиции не дают прироста, а только выступают временным источником поддержания жизнеспособности предприятия, то предприятие характеризуется низкой инвестиционной привлекательностью.

Для оптимизации инвестиционной привлекательности необходимо повышать эффективность системы управления и производства. Процесс производства должен быть ориентирован на рынок. Это позволит предприятию повысить имидж и развить конкурентоспособность.

Прогнозирование динамики уровня инвестиционной привлекательности, а также исследование динамики за прошлый период представляет интерес для потенциальных инвесторов, партнеров по бизнесу и руководству. Исследование динамики инвестиционной привлекательности за прошлый и будущий периоды позволяет пользователям информации вовремя принять меры по стабилизации производственного процесса, привлечь новых инвесторов в случае повышения показателя инвестиционной

привлекательности, модернизировать технологический состав производства или создать новый, увеличить объем производства.

Почти все из существующих методик оценки инвестиционной привлекательности основаны на анализе и оценке системы управления предприятием, но все они являются неполными, т.е. учитывают не все возможные факторы, оказывающие влияние на инвестиционную привлекательность организации.

Использованные источники:

1. Игонина Л.Л. Инвестиции: Учебное пособие / Под ред. К.В. Балдина. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2006. – 288
2. Киселева Н.В. Инвестиционная деятельность: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2005. – 432 с.
3. Крылов Э.Н., Власова В.М., Егорова М.Г., Журавкова И.В. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия. М.: Финансы и статистика, 2003. 192 с.
4. Трясцина Н.Ю. Комплексная оценка инвестиционной привлекательности предприятий. Экономический анализ. - 2006. - №18-5с.

Рябова О.А.

*студент заочного отделения магистратуры
кафедра "Учет, анализ и аудит"*

*Тюменский Государственный Университет
Россия, г. Тюмень*

МОНИТОРИНГ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Мониторинг инвестиционной привлекательности - это механизм наблюдения за показателями инвестиционной привлекательности, выявления причин отклонений фактических показателей от плановых. Он основывается на следующих этапах:

1. Сбор базовых данных на основании финансового и управленческого учета, для дальнейшего расчета показателей инвестиционной привлекательности.
2. Расчет аналитических показателей, осуществляется в соответствии с системой финансовых показателей, с использованием базовой информации наблюдения и методов финансового анализа.
3. Создание стандартизированной отчетности, содержащей информацию о фактических значениях показателей, их отклонении от плановых, а также о причинах отрицательных отклонений.
4. Определение допустимых изменений рассчитанных показателей от стандартизированных показателей.
5. Установление причин изменений рассчитанных показателей от стандартизированных. [2, с. 298]

В данную систему мониторинга инвестиционной привлекательности должны вноситься поправки в случае изменения стратегических целей предприятия.

Систему показателей инвестиционной привлекательности целесообразно разбить на следующие группы:

1. Показатели внешней среды
2. Показатели социальной эффективности предприятия
3. Показатели кадровой подготовки, порядка регулирования трудовой деятельностью.
4. Показатели инвестиционной эффективности предприятия.

Важнейшей задачей при формировании мониторинга инвестиционной привлекательности выступает учет основных факторов, влияющих на инвестиционную деятельность и обуславливающих повышение или снижение инвестиционной привлекательности предприятия. Мониторинг инвестиционной привлекательности предприятия позволяет осуществлять комплексный анализ и оценку инвестиционной привлекательности в зависимости от интересов инвестора или уровня реализации инвестиционного проекта, что в свою очередь позволяет инвестору объективно оценить и минимизировать риски размещения инвестиций, а предприятиям - оценить существующее состояние, резервы и возможности инвестиционной и производственной деятельности, минимизировать риски привлечения инвестиций.

Применение данной методики имеет практическую направленность, прежде всего, на интересы предприятий. Кроме того, организация мониторинга и создание информационной базы инвестиционной привлекательности предприятий конкретной сферы в регионе позволит эффективно использовать их инвестиционный потенциал для развития территориального образования в целом.

Использованные источники:

1. Инвестиционный менеджмент: Учеб. пособие / Под ред. В. В. Мищенко. 2-е изд., перераб. и доп. М.: КНОРУС, 2008.
2. Катасонов В.Ю. Инвестиционный потенциал экономики: механизмы формирования и использования. - М.: "Анкил", 2005.- 328с.
3. Складорова Ю.М. Теоретические основы, моделирование и мониторинг инвестиционной деятельности. - М.: АРГУС. 2003

*Рябова И.С., к.э.н.
доцент
кафедра «Теория финансов»
Финансовый университет при Правительстве РФ
Российская Федерация, г. Москва*

О ФИНАНСОВОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация

На современном этапе экономического развития происходит трансформация подходов к финансовому обеспечению образовательных учреждений с сохранением их социальной функции. Такое изменение связано с тем, что образовательные учреждения, с одной стороны, должны выполнять свои функции, связанные с предоставлением образовательных услуг, которые были бы востребованы работодателями, способствовали формированию основы для развития государства, а с другой стороны, соответствовали бы сущности организации, существующей в условиях рыночной экономики.

Бюджетные организации являются важными субъектами экономики, и их роль определяет то, как развивается социально-экономическая сфера деятельности. Результатом деятельности таких учреждений является процесс, в ходе которого населению предоставляются услуги, что характеризует необходимость и полезность выполненных работ бюджетных учреждений.

Образование, как социально-экономическая сфера, является одним из главных факторов, влияющих на качество экономики. Но для того, чтобы добиться необходимых результатов, нужна как активная поддержка со стороны государства, так и глубокое и всестороннее изучение финансирования образовательных учреждений, затрат на оказание образовательных услуг и создание определенного механизма целесообразности использования инвестируемых средств для этой сферы. Для того, чтобы выполнить одну из главных задач системы образования, а именно – влиять на качество экономической развитости, сформированы образовательные учреждения: интернаты, средние школы, гимназии, колледжи, академии, институты, университеты и т.д. Все программы, принятые в этих образовательных учреждениях являются утвержденными и общепринятыми, что говорит о единообразии системы образования.

Таким образом, образовательные учреждения играют одну из первостепенных ролей в развитии государства и населения страны. Важным условием эффективности функционирования экономики страны является изучение финансового механизма бюджетных организаций, в частности образовательных учреждений, а также разумное и экономное использование средств бюджета государства, которые направлены на финансирование

отраслей непроеизводственной сферы деятельности, в данном случае образования.

В соответствии со статьей 2, главы 1 Федерального закона РФ от 29 декабря 2012 года №273-ФЗ «Об образовании», *образовательным учреждением* называется некоммерческая организация, имеющая лицензию на осуществление образовательного и воспитательного процесса в соответствии с целями, для достижения которых она создавалась.

Существует несколько различных видов образовательных учреждений. Они создаются в организационно-правовых формах, которые разрешены законодательством Российской Федерации и определяются исходя из того, кто является учредителем этого учреждения. Учредителями такой некоммерческой организации могут быть:

- Органы государственной власти Российская Федерация;
- Субъекты Российской Федерации;
- Муниципальные образования;
- Российские и иностранные некоммерческие организации, а также союзы и ассоциации;
- Иностранные и отечественные частные и общественные фонды;
- Физические лица.

Следует отметить, что состав учредителей некоторых образовательных учреждений может ограничиваться. Например, учреждения, имеющие целью обучение по военной профессиональной программе, имеет право создавать лишь Правительство РФ, или же учреждения, созданные с целью образования и воспитания ограниченных или особо опасных детей и подростков, как правило, это учреждения закрытого плана, могут образовываться лишь субъектами РФ или же федеральными органами исполнительной власти России.

В настоящий момент основными видами образовательных учреждений являются: некоторые частные образовательные учреждения, государственные, муниципальные, негосударственные, например, учреждения религиозных и общественных объединений.

При этом муниципальные и государственные образовательные учреждения могут являться либо автономными, либо бюджетными.

Знания, которые дают населению образовательные учреждения, являются основой для совершенствования полученного образования и профессиональных знаний молодых людей, продолжающих обучаться в средне специальных, средне профессиональных, высших учебных заведениях, в том числе колледжах. От этого во многом зависит качество использования выделенных денежных средств из централизованных государственных источников инвестирования. Исходя из этого, системе образования и ее экономическому состоянию необходимо уделять повышенное внимание.

Образовательная сфера относится к одной из отраслей социально-культурной ориентации и способствует созданию условий развития экономики страны. Сейчас она претерпевает масштабные изменения, корректировки и преобразования. Бюджетные организации нацелены на удовлетворение огромного количества человеческих потребностей, в том числе и образования.

В Федеральном документе от 9 марта 2007 года «О бюджетной политике в 2008-2010 годах» описаны задачи, обозначенные Президентом РФ, которые касаются политики России по поводу финансирования сферы образования. В бюджетирование постепенно вносятся изменения, нацеленные на результат повышения самостоятельности образовательной системы с целью наиболее эффективного и правильного использования получаемых финансовых ресурсов. В связи с этим необходимо проводить объективную и более полную оценку результативного использования вкладываемых средств в образовательную систему, большую часть которых инвестируют федеральный, региональный или муниципальный бюджеты.

Для бюджета субъектов РФ, а также остальных уровней бюджетов, с каждым годом характерно увеличение расходов в сфере образования (рис.1).



Рис.1 Расходы государства на образовательную сферу

Источник: Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики www.gks.ru

В настоящий момент бюджетные учреждения образовательной системы не могут существовать без поддержки государственного бюджета. Но даже с этой поддержкой, образование обеспечивается лишь на 30-40%. С помощью этих средств образование только частично может осуществлять свою деятельность в предоставлении своих услуг населению. Все затраты на образование каждый год рассматриваются в местных бюджетах, в бюджетах субъектов и федеральном бюджете страны.

В России из федерального бюджета выделяется примерно 18% средств на образование, из бюджетов субъектов выделяется около 22% затрат, а из местных – 60%, причем все уровни бюджетов взаимосвязаны друг с другом.

В основном учреждения финансируются за счет бюджетов субъектов, которые обеспечивают выполнение целевых программ и мероприятий, разработанных государством в конкретном финансовом году. Расходы бюджета на образовательную сферу формируются самостоятельно каждым отдельным субъектом Федерации.

Такой подход к финансированию в сфере образования дает учреждениям самостоятельность в использовании других источников финансирования, где средства расходуются на образовательную деятельность в соответствии с показателями, оговоренными в смете, составленной образовательным учреждением. Такое финансирование идет в большей степени за счет регионального бюджета.

В основном соответствующий бюджет или же средства из внебюджетного государственного фонда играют роль в финансировании деятельности бюджетной образовательной системы. Исходя из вычисления затрат на каждого обучающегося (воспитанника), определяется количество денежных средств, идущих на финансирование учреждения. В соответствии с документом, отражающим расходы и доходы учреждения, собственник ведет непосредственный контроль за тем, как используются и на что расходуются выделенные средства. На основании расчета установленных нормативов учредитель финансирует деятельность образовательного учреждения из бюджета, с учетом утвержденной им же сметы расходов и доходов. В соответствии с этой сметой образовательное учреждение путем регулярных ассигнований, которые поступают, как правило, на лицевой счет казначейства, принадлежавший этому образовательному учреждению, получает денежные средства.

При таком финансировании используется способ, при котором денежные средства выдаются из бюджета на ограниченный круг расходов, определенный самим бюджетом. Этот способ получил название «нетто-бюджет». Но есть и другой способ финансирования, который используется для финансирования учреждений, полностью зависящих от средств бюджета. При этом способе («брутто-бюджет») выделяются средства на оплату услуг, работ, приобретение товаров юридическими и физическими лицами по муниципальным и государственным контрактам, а также выделяются ассигнования, за счет которых существует образовательное учреждение.

Следует заметить, что увеличение вложенных средств в образовательную сферу не может привести к скорому и своевременному росту эффективности использования этих денежных средств, следовательно, и не дает гарантии повышения качества оказания образовательных услуг определенным учреждением.

В сравнении с коммерческим предприятием образовательные учреждения не имеют перед собой цель получить прибыль. Те услуги, которые учреждения образовательного типа оказывают населению, имеют

результат, который оценивается только через какой-то определенный отрезок времени.

Однако, по нашему мнению, невозможно с точностью утверждать, что те люди, которые имеют высшее образование, могут работать по профессии или же стремиться к совершенствованию экономики, или политики государства. Следовательно, необходимо расценивать финансовую поддержку (те затраты, которые необходимо контролировать и сокращать, если это необходимо) бюджета государства и эффективность такого вложения в образовательную систему, ведь кто-то и вовсе не заканчивает высшее учебное заведение, хоть и поступает в него.

Эффект от средств, инвестируемых в образовательную систему, проявляется при определенных обстоятельствах, например, после окончания образовательного учреждения (к примеру, в виде налоговых поступлений). В таком случае вложенные деньги имеют длительный плановый характер, а те услуги, которые оказывают образовательное учреждение, востребуются при дальнейшем совершенствовании полученных знаний, при устройстве на работу, при экономном использовании рабочего времени на выполнение поставленных задач. И, как выяснилось, учитывается не только это, но еще и то, какое количество полученных из государственного бюджета средств было сэкономлено при достижении поставленных целей.

В вопросе выделения государством финансовой поддержки для образовательных учреждений мы можем столкнуться с «блоковыми» субсидиями. При такой поддержке имеется в виду выделение средств бюджета с определенными договоренностями их использования, например, если они будут направлены на научную деятельность ВУЗов или покупку и эксплуатацию усовершенствованного учебного оборудования и прочее. Для этого образовательным учреждениям необходимо составить конкретный перечень расходных статей, по которому будет утверждена смета.

Также существует привлечение образовательными учреждениями дополнительных средств, то есть не из средств бюджета, следовательно, они являются внебюджетными, но в таком случае учреждение должно уплачивать налоги и сборы, если имеет соответствующие объекты налогообложения. На данный момент, к примеру, высшие учебные заведения исчисляют налог на прибыль и исчисляют его в соответствии с главой 25 НК РФ «Налог на прибыль организаций». Образовательное учреждение обязано вести раздельный учет доходов и расходов при целевом финансировании. Это означает, что должна быть произведена методика этого учета в учетной политике организации, иначе суммы получаемых субсидий будут также подвержены налогообложению.

При внебюджетном финансировании не наблюдается уменьшения объемов средств, выделяемых из бюджета. К внебюджетному финансированию можно также отнести получение средств от сдачи в аренду оборудования, помещений, которые являются собственностью

образовательного учреждения с условием, что это не влияет на учебный процесс. К дополнительному финансированию также можно отнести и благотворительные взносы, но минус такого финансирования состоит в том, что эти средства невозможно спланировать.

Для выявления общей оценки программы бюджета рассматривается результативность социального инвестирования в образовательную сферу, для этого существует несколько способов. В каких-то случаях особое внимание уделяется потраченным средствам в конкретном соотношении с достигнутыми результатами, в других случаях сосредотачиваются на учете затрат на управления учреждениями, но существует и анализ сравнения фактический показателей с плановыми. Также может быть разработан ряд задач с конкретными критериями их решения, когда конечный результат свидетельствует об общей оценке программы бюджетирования.

В целом финансирование отраслей социально-культурной ориентации на международном уровне осуществляется за счет социальных вложений. Они направлены на повышение уровня качества здоровья и жизни населения страны, улучшение экономико-социальных условий, а также ускорению развития экономики страны. Что касается России, то социальные вложения в образование являются чем-то новым и носят приоритетный характер.

Небольшой вклад в финансирование образовательных учреждений вносят также частные инвесторы, спонсорская поддержка, плата за обучение и прочее.

В образовательной системе финансовый механизм представляет собой связующее звено между видами и формами финансовых отношений в образовательных учреждениях и использования средств так, чтобы конечный результат соответствовал указанным условиям.

Существует несколько элементов создания финансового механизма в образовательной сфере, таких как: обеспечение кадрами, обеспечение нормативно-правовой базой, модернизация технологий, соответственно, информационное обеспечение и т.п. Все это служит основой для планирования, организации и контроля денежных потоков с целью обеспечения населения страны качественным образованием и достижения положительного результата с области финансирования образовательной системы. Финансовый механизм обеспечивает образовательные учреждения необходимыми условиями для осуществления деятельности и выполнения ими необходимых услуг для населения.

В данный момент предусматриваются несколько способов финансового обеспечения деятельности учреждений системы образование. Сокращение в высших учебных заведениях непрофильных факультетов уменьшит и затраты на предоставление образовательных услуг, в которых в меньшей степени нуждается население. Создание программ дополнительного образования позволяет усовершенствовать уже имеющиеся знания населения. Повышение квалификации и курсы переподготовки

играют важную роль в становлении знаний в конкретной области. Это позволит населению быть более подкованными в трудовой деятельности. Изменение программ дошкольного обучения до более приближенного к программе начальной школы оказывает влияние на эффективность образования и усвоения материала учениками в школах. Переход к нормативно-подушевому финансированию способствует решению ряда проблем, возникающих при поступлении достаточного количества денежных средств, использованием их на выполнение заданных целей, повышению качества услуг, оказываемых образовательными учреждениями и их конкурентоспособности.

Есть ряд методов повышения эффективности финансовых отношений в образовательных учреждениях: образование систем контроля за качеством образовательной деятельности учреждения, выплату стипендий студентам (источниками будут являться не только бюджетов средства, но и средства из негосударственных фондов, средства частных лиц) и др.

В связи с тем, что со временем происходят изменения в финансовом механизме образовательных учреждений, установлены несколько типов муниципальных и государственных учреждений – казенные, автономные и бюджетные. Но, не смотря на различные типы и вида предоставления образовательных услуг, учреждения (муниципальные и государственные) должны заниматься финансовым планированием и обеспечивать доступ к своему плану финансово-хозяйственной деятельности, таким образом вытеснив бюджетирование образовательной деятельности через разработку смет. Такое планирование позволяет образовательному учреждению обосновывать планируемые затрачиваемые средства по определенному виду образовательных услуг. Так в соответствии с Федеральным законом №83-ФЗ от 08 мая 2010 года образовательные учреждения перешли к финансированию затрат, связанных с реализацией услуг, предоставляемых ими. Для этого были разработаны и оговорены федеральные нормативы обеспечения образовательной деятельности средствами. Такой способ планирования затрат позволяет сопоставлять сами затраченные средства и полученные затем результаты, и как следствие определять более или менее эффективные программы образования.

Приказом Министерства образования и науки РФ №1095 от 1 ноября 2010 года был утвержден порядок составления и утверждения плана финансово-хозяйственной деятельности, которому должны подчиняться государственные бюджетные и автономные учреждения, а также их структурные обособленные подразделения, в которых ведется бухгалтерский учет. Автономные и бюджетные образовательные учреждения, оказывающие населению платные услуги, также обязаны быть отражены в этом плане. Учредитель может определить размер плановых поступлений и выплат для бюджетных образовательных учреждений, то есть имеет возможность установления планового задания для оказания населению платных услуг.

При рассмотрении плана финансово-хозяйственной деятельности на предмет правильности произведенных расчетов Департамент обращает особое внимание на достоверность показателей финансового состояния образовательного учреждения и соответствие отнесения затрат по статьям бюджетной классификации РФ. Такой план формируется на стадии разработки бюджета, из которого впоследствии будут выплачиваться субсидии на восстановление сметных затрат, связанных с оказанием образовательных услуг в соответствии с государственным/муниципальным заданием.

В качестве увеличения числа обучающихся и количества реализуемых качественных образовательных программ создаются условия, позволяющие привлекать больше финансовых источников (по нормативно-подушевому финансированию) и улучшать эффективность процесса обучения с гарантируемым результатом, тем самым повышая конкурентоспособность образовательных учреждений. Для получения бюджетных средств необходимо получение автономным или бюджетным учреждением государственного/муниципального задания на выполнение им программ образования, но отказаться от его выполнения учреждение будет не вправе.

Выполнение государственного/муниципального задания проходит в три этапа. Для начала необходимо оценить количество тех, кто использует государственные услуги. Это значение можно рассчитать по формуле:

$$K_1 = \frac{K_{1ф}}{K_{1пл}} \cdot 100\% [8]$$

где $K_{1ф}$ – фактическое число тех, кто использует государственные услуги;

$K_{1пл}$ – плановое число тех, кто использует государственные услуги

Далее оценивается выполнение государственного задания по данному критерию.

На второй стадии необходимо оценить качество выполнения работ, его можно рассчитать по формуле:

$$K_2 = \frac{\sum K_{2i}}{N} [8]$$

где K_{2i} – оценка по каждому показателю, которые характеризуют качество выполнения работ, по выполнению государственного задания;

N – количество показателей, которые указаны в самом задании для выполнения конкретной работы.

Но нам не известно значение K_{2i} для оценки качества выполнения работ, оно находится по формуле, схожей по смыслу с формулой оценки количества тех, кто использует государственные услуги.:

$$K_{2i} = \frac{K_{2фi}}{K_{2плi}} \cdot 100\% [8]$$

где $K_{2фi}$ – фактическое значение i -го параметра, который характеризует качество выполнения работ;

$K_{2пл}i$ - плановое значение i -го параметра, который характеризует качество выполнения работ.

Затем также оценивается выполнение государственного задания по данному критерию.

И на третьей стадии рассчитывается итоговый результат выполнения государственного задания по каждому виду государственных услуг. Он рассчитывается по формуле:

$$ИО = \frac{K_1 + K_2}{2}, [8]$$

где K_1 и K_2 – критерии (их может быть и более двух) оценки, полученные в предыдущих этапах выполнения государственного задания.

Стоит обратить внимание на то, что когда мы получаем результаты расчета по формулам в каждом из этапов, мы должны оценить степень выполнения государственного задания через границы выполнения, которые определяются самим образовательным учреждением или могут быть оговорены в каждом субъекте РФ[8]:

- если полученный результат менее 95%, то государственное задание считается не выполненным;
- если полученный результат колеблется от 95% до 100%, то государственное задание признается выполненным полностью;
- если полученный результат более 100%, то государственное задание считается перевыполненным.

После выполнения всех этапов, нахождения итогового результата выполнения или же невыполнения государственного/муниципального задания нужно провести анализ причин получения такого результата.

При планировании финансовых показателей используются такие методы как нормативный метод (является самым распространенным), метод выбора наилучших плановых решений, балансовый метод и ЭММ (создание экономико-математической модели).

С течением времени происходит процесс перевода образовательных учреждений из муниципальных в автономные. В соответствии с Федеральным законом №174 от 3 ноября 2006 года (редакция от 6 ноября 2011 года), автономное образовательное учреждение – это некоммерческая организация, которая создается для оказания услуг образования, а также проведения мероприятий с молодежью и детьми в конкретных сферах. Создается такое учреждение муниципальным образованием/субъектами РФ/РФ. Создание или переход образовательного учреждения к автономному является одним из первостепенных направлений системы образования в стране. Это происходит с целью эффективного управления финансированием и экономической рациональности, учитывая экономические и социальные критерии.

Одним из важнейших факторов развития социально-экономической сферы является внедрение новых форм финансирования в систему образования. Для России этому способствует два направления.

Одним из них, как ранее рассматривалось, является переход образовательного учреждения в статус автономного. Такое направление называется институциональным преобразованием. При этом реализуются принципы управления учреждением, сближения системы образования с бизнесом, государством, общественностью.

Другим направлением является нововведение в механизмы бюджетного финансирования, в принципы и инструменты этих механизмов. Изменяются подходы к оплате труда педагогов и воспитателей, введение новых источников финансирования, делается акцент на групповые нормативы и результаты образовательной деятельности учреждений.

Переход к автономии позволяет бюджетным учреждениям быть более самостоятельными в принятии решений, которые касаются распоряжения расходами, перейти от сметы к субсидиям, создание отчетов о результатах деятельности учреждений и планов на будущие доходы и расходы и др.

В федеральном законе №83 от 8 мая 2010 года говорится о повышении самостоятельности учреждений, в том числе в части распоряжения поступающими средствами, также в нем рассмотрены вопросы, связанные с государственным/муниципальным заданием для учреждений и его выполнением. Сделан акцент на том, что выполнение государственного/муниципального задания происходит на основании разработанных федеральных нормативов.

Следует обратить внимание на экономическую безопасность образовательного учреждения, которая непосредственно связана с внедрением новых механизмов финансирования. Внедрение инноваций в систему образования позволяет учреждениям быть экономически подкованным к изменениям и к появлению кризисов. Для этого требуется уметь определять риски и угрозы образовательной деятельности, уметь качественно формировать финансовые потоки в течение всей образовательной деятельности.

Необходимость в расчетах нормативных затрат свидетельствует об учете особенностей каждого образовательного учреждения, их материально-технической базы, специфике оказываемых ими услуг и другие факторы.

В настоящее время предполагается переход образовательных учреждений России на нормативно-подушевое финансирование. При таком финансировании сумма выделяемых бюджетом средств непосредственно зависит от количества студентов, учеников или воспитанников, которая определяется Министерством образования. Определено, что размер этой суммы варьируется от 60 000 рублей до 120 000 рублей на человека, разумеется, с учетом инвентаря для обучения. Сумма норматива включает в себя также сумму оплаты труда педагогического коллектива

образовательного учреждения, а также коммунальные расходы и затраты на культурно-массовые мероприятия. Дополнительные же средства возможно будет получить только через программы развития.

Развитие социально-экономической сферы во многом зависит от результатов деятельности бюджетных образовательных учреждений.

В зависимости от управления финансовыми средствами образовательных учреждений формируется сама система образования в стране.

Для наиболее результативной работы учреждений используются различные финансовые механизмы, а также инновационное развитие этих финансовых механизмов. В связи с изменением экономики страны, меняется и система образования, следовательно, необходимо совершенствовать финансовые механизмы образовательных учреждений. Требуется тщательный анализ результата введения инноваций, их социальных последствий, и как следствие – поиск новых решений в финансовых механизмах образовательных учреждений.

В последнее время наиболее распространенным стал переход образовательного учреждения в статус автономного учреждения. В нашей работе рассмотрено понятие системы образования, источники ее финансирования, внедрение новых форм финансирования данной сферы, а также несколько примеров перехода образовательного учреждения в статус автономии. Такой переход позволяет учреждению самостоятельно расходовать полученные из бюджета средства, определять степень результативности использования средств, а также планировать свои доходы и расходы и привлекать дополнительные источники финансирования.

Конечно же, имеются и свои минусы данного механизма, поэтому систему образования необходимо исследовать и усовершенствовать механизмы функционирования, создавать комплекс мер, нацеленных на еще более эффективные экономические отношения в системе образования.

Использованные источники:

1. Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» 1.09.2013 года
2. Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» №83-ФЗ от 08.05.2010 года
3. Федеральный закон «Об автономных учреждениях» №174-ФЗ от 03.11.2006 г.
4. Абанкина И.В, Абанкина Т.В. Экономика школы и новый образовательный стандарт. // Народное образование, 2010 год
5. Ананских М.С. Критерии эффективности бюджетных расходов в процессе оказания бюджетных услуг. М.: ИД «Финансы и кредит», 2010
6. Финансы/ под ред. Маркиной Е.В. М.: Кнорус, 2014

7. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики
www.gks.ru

8. Портал информационной поддержки руководителей образовательных учреждений

<http://www.menobr.ru/materials/15/5606>
<http://www.menobr.ru/materials/15/5606>
/

Рябова И.С., к.э.н.

доцент

кафедра «Теория финансов»

Финансовый университет при Правительстве РФ

Российская Федерация, г. Москва

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ БАНКРОТСТВА ЧЛЕНА ДОМАШНЕГО ХОЗЯЙСТВА

Аннотация

В данной статье рассматриваются вопросы признания члена домашнего хозяйства банкротом, при этом особое значение придается финансовым аспектам данного процесса. Помимо этого определяются условия и позитивные характеристики внедрения в отечественную практику признания физического лица банкротом для экономики Российской Федерации.

До недавнего времени в Российской Федерации не существовало практики признания физического лица банкротом, что в значительной степени усложняло процессы кредитования физических лиц.

Банкротство или несостоятельность признается по решению арбитражного суда, как неспособность предпринимателя в полной мере удовлетворить денежные обязательства перед кредиторами и (или) исполнять обязанности по оплате обязательных платежей.

Гражданин признается не способным удовлетворить кредиторские обязанности, если обязательства и (или) обязанности, возложенные на гражданина не были им исполнены в течение трех месяцев на момент их исполнения, и если сумма задолженности перед кредиторами превышает стоимость имущества принадлежащего гражданину.

Для возобновления дела в арбитражном суде о банкротстве, необходимы указанные выше признаки банкротства, а также предъявленные кредиторами требования к должнику должны составлять не менее 10 000 рублей.

Однако в составе домашних хозяйств выделяются такие специфические его представители как индивидуальные предприниматели, которые имеют некоторые особенности в процедуре признания их банкротами.

Индивидуальный предприниматель должен подать заявление на признание его банкротом. Однако если по какой-то причине

индивидуальный предприниматель не подал заявление, в место него оно может быть подано уполномоченными органами, кредиторами (в случае, если его требования связаны с осуществлением предпринимательской деятельности). Но необходимо принять во внимание, что если кредиторы предпринимателя по обязательствам, не связанным с предпринимательской деятельностью, то они также имеют право предъявить требования. Если на момент осуществления решения о признании предпринимателя банкротом, требования кредиторов не были заявлены, то после завершения данной процедуры они все равно сохраняют свою силу.

Если вместе с заявлением гражданин разработал и предоставил план погашения долгов, то в случае отсутствия возражений со стороны кредиторов арбитражный суд имеет право утвердить данный план погашений и приостановить судебное дело на срок не более 3-х месяцев.

В плане долгового погашения должны быть включены:

- примерный срок осуществления данного плана;
- размеры денежных средств, которые должник должен ежемесячно перечислять кредиторам для уплаты их требований;
- размеры денежных средств, которые будут ежемесячно оставаться должнику и его семье для обеспечения их жизнедеятельности.

В случае, если должник в полном объеме выполнил план по погашению кредитов заявленных кредиторами, то рассматриваемое дело о банкротстве прекращается.

Так же, если гражданин подал заявление в арбитражный суд, согласно которому он просит отложить рассмотрение дела о банкротстве, для погашения кредита перед кредиторами или для достижения мирного соглашения, арбитражный суд может удовлетворить просьбу гражданина и отложить рассмотрение данного дела сроком на один месяц.

Если должник не восстановил свою платежеспособность в установленные сроки, арбитражный суд оглашает решение о том, что индивидуальный предприниматель является банкротом.

В случае признания предпринимателя банкротом требования кредиторов будут удовлетворены за счет взыскания имущества, которое принадлежит предпринимателю, в следующей очередности:

1. Удовлетворяются требования граждан, которые пострадали по вине предпринимателя, и которые получают повременные платежи, и требования касающиеся выплаты алиментов;
2. Выплаты вознаграждений согласно авторскому договору;
3. Выплаты выходных пособий и оплаты труда;
4. Удовлетворяются другие требования кредиторов.

После того как ИП завершит расчет с кредиторами индивидуальный предприниматель, признается банкротом и будет освобожден от исполнения обязанностей связанных с предпринимательской деятельностью и других требований после объявления о банкротстве.

Так же в силе остаются требования граждан, которым лицо, будучи объявленным банкротом, перечисляет повременные платежи за нанесения вреда жизни или здоровью данным гражданам, а также другие требования личного характера.

Арбитражный суд имеет право по аргументируемому ходатайству гражданина, исключить из конкурса его имущество, от которого не возможно будет получить какой-либо доход, для удовлетворения требований кредиторов и которое является неликвидным. Однако общая сумма имущества гражданина, которое подлежит исключению из конкурса (согласно ходатайству), не должна превышать 100 МРОТ.

Если выяснится о сокрытии должника имущества или о передаче какого-либо имущества третьим лицам, кредитор, требования которого не были удовлетворены в процессе банкротства, имеет право предъявить требование о взыскании на это имущество. Сделки, связанные с передачей имущества гражданина другим лицам за 1 год до возбуждения дела о банкротстве, являются ничтожными.

Имущество, принадлежащее гражданину занимающегося предпринимательской деятельностью на праве собственности, а также имущество, приобретенное на доходы, не являющиеся средствами предпринимателя (данный факт должен быть доказан), не включается в конкурс.

Вещи, не относящиеся к взысканию по исполнительным документам:

- часть жилого помещения или все жилое помещение, если данное помещение является единственным помещением пригодным для постоянного проживания гражданина и членов его семьи;
- зарегистрированный за должником земельный участок, использование которого никак не связано с осуществлением предпринимательской деятельности;
- хозяйственные предметы, вещи обихода (исключением являются предметы роскоши);
- имущество, которое необходимо для профессионального занятия должника, стоимость которого не должна превышать 100 МРОТ;
- племенной скот, птица, олени, пчелы, кролики, корм, семена (необходимые для ежегодного посева), хозяйственные сооружения, не используемые для предпринимательской деятельности;
- должник и лица находящиеся на его иждивении, должны иметь продукты и деньги, не менее трехкратной суммы прожиточного минимума, а в случае нетрудоспособности указанных лиц – шестикратной величины прожиточного минимума;
- энергоресурсы, необходимые для приготовления еды и отопления;
- транспортные средства и другое необходимое гражданину имущество в связи с его инвалидностью (если есть);

- государственные награды, памятные знаки, почетные грамоты и призы.

С момента, когда было принято решение арбитражным судом о признании ИП банкротом и начале конкурса, регистрация как индивидуального предпринимателя, выданная гражданину государственным органом, теряет свою силу, а так же лицензии, выданные данному гражданину, подлежат аннулированию.

Арбитражный суд обязан направить копию решения о признании ИП банкротом и об открытии конкурса в орган, который зарегистрировал гражданина в качестве индивидуального предпринимателя.

Предприниматель, который был признан банкротом, не может быть зарегистрирован в качестве индивидуального предпринимателя в течение года после признания его банкротом.

*Рябова С. Г., к.э.н.
доцент*

*Королева Ю. Г.
магистрант*

*ФГБОУ ВПО Мордовский государственный университет имени
Н.П. Огарева
Россия, г. Саранск*

СТЕПЕНЬ ГОТОВНОСТИ УЧАСТНИКОВ МЕЖСЕКТОРНОГО СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА В РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ К СОВМЕСТНЫМ ДЕЙСТВИЯМ

Аннотация: В статье раскрыты основные формы социального партнерства, дана оценка степени готовности участников межсекторного социального партнерства в Республике Мордовия к совместным действиям

Ключевые слова: социальное партнерство, система социального партнерства, степень готовности участников межсекторного социального партнерства к совместным действиям

Одним из факторов сбалансированного развития региона является механизм социального партнерства. Межсекторное социальное партнерство представляет собой конструктивное, целенаправленное, выгодное участникам и населению взаимодействие государственного, коммерческого и некоммерческого секторов общества при решении социальных задач, обеспечивающее синергетический эффект от сложения потенциалов и ресурсов каждой из сторон взаимодействия. Согласование интересов различных субъектов (власть, бизнес и общество) позволяет разрешить возникающие между ними противоречия.

Основными формами регионального социального партнерства власти и бизнеса являются:

- Социально ориентированное региональное партнерство сосредоточено на регулировании общественных отношений в социально-

трудовой сфере. Результатом социального партнерства данной формы является заключение региональных трехсторонних соглашений между объединениями работодателей и профсоюзов, а также региональными исполнительными органами власти.

– *Экономически ориентированное партнерство направлено на повышение качества жизни населения близлежащей территории и общества в целом (достижение коммерческого успеха бизнеса основано на уважительном и внимательном отношении к людям, окружающей среде с учетом этических ценностей).*

Имеет право на существование и классификация, основанная на двухмерном анализе по критериям целенаправленности и уровню институционализации партнерства, выделяют: партнерство имплементации; партнерство инноваций и диалога. Первая форма подразумевает институционализированный тип партнерства, главной целью которого является реализация конкретных проектов, направленных на достижение осязаемых целей. Партнерство инноваций и диалога представляет собой менее институционализированную форму, целью которого является выработка совместной комплексной политики в рамках решения социальных проблем. Это стратегическая, гибкая форма партнерства, ориентированная на проведение проектов в зависимости от постановки определенных задач.

Партнерства так же могут формироваться вокруг конкретного механизма межсекторного социального партнерства, например, осуществления социального заказа, проведения конкурса. Причем в межсекторных взаимодействиях, выстроенных вокруг ресурсных обменов, более высок уровень конфликтности по сравнению с оказывающими социальные услуги типами взаимодействий [1].

Также, механизмы межсекторного социального партнерства могут быть классифицированы в зависимости *от целевых групп, на которые они ориентированы* (пожилые люди, дети, или другие социально уязвимые группы) и *от сферы деятельности механизма* (например, экология, образование, гражданское общество).

Необходимо отметить в межсекторном взаимодействии значимость так называемого *«третьего сектора»*. К данному сектору относятся общественные организации, основанные на добровольческом характере. Люди, которые не соприкасаются с деятельностью общественных организаций, как правило, плохо осведомлены о том, чем эти организации занимаются. Это потому, что общественники не ставят целью самопиар, в отличие от многих политиков.

Негосударственные некоммерческие организации в республике работают как на местном, так и на межрегиональном уровне, оказывая такие услуги как обучение, консультации, благотворительная, гуманитарная, медико-социальная и психологическая помощь, организация специальных мероприятий, просвещение, реализация культурно-образовательных и

досуговых программ. Типологизация некоммерческих организаций, осуществляющих активную деятельность на территории Республики Мордовия, позволяет выделить следующие:

– *Благотворительные организации, центры, фонды.* Среди них Союз благотворительных организаций России, который разрабатывает и реализует множество благотворительных программ, в том числе «Миллиард мелочью» и «Я – участвую!». Для сбора средств на лечение и медикаменты тяжелобольным детям Союз совместно с газетой «Известия» при поддержке журнала «Эксперт» и ряда других средств массовой информации проводит благотворительные акции. А также Всероссийский благотворительный фонд «РОССПАС», оказывающий поддержку детским домам, больницам, инвалидам Великой Отечественной войны и ветеранам труда [2].

– *Инфраструктурные НКО,* чья миссия – содействовать развитию гражданских инициатив, деятельности других НКО и полноценному участию граждан в принятии решений и управлении. Среди них Центр поддержки НКО; Республиканское молодежное общественное движение «Созидание»; Детско-юношеское движение «Истоки»; Ассоциация учащейся молодежи Мордовии и др.

– *Молодежные общественные объединения и организации.* Расширяется сфера деятельности молодежных общественных объединений и организаций, все заметнее становятся результаты их работы. Лидерами среди них являются региональная общественная организация «Агентство волонтерской службы «Пиэкас» Мордовского государственного университета им. Н. П. Огарева» (работа с пожилыми людьми), Ассоциация «Милосердие» (работа с молодыми волонтерами), Союз педагогических отрядов Республики Мордовия, возрождается молодежное стройотрядовское движение.

В последние годы все активнее в систему социального партнерства встраиваются *религиозные организации.* На базе Саранского духовного училища, даже провели обучающий семинар «Формы социального партнерства между государственными, церковными и общественными организациями на уровне муниципальных образований Республики Мордовия» [4].

С активизацией совместной работы органов государственной власти, бизнеса и общественных объединений, направленной на решение общественно значимых проблем жизнедеятельности региона через внедрение инновационных технологий социального партнерства, был создан благоприятный климат для развития институтов гражданского общества, что не смогло, не отразится на социальном самочувствии жителей республики.

В 2013 г. Фондом «Общественное мнение» при содействии и на основе данных опросов «Георейтинг» был проведен опрос и сформирован рейтинг социального самочувствия регионов России. В опросе участвовало 56900 респондентов из 79 регионов РФ. Первое место в рейтинге социального

самочувствия регионов занял Ямало-Ненецкий автономный округ с показателем 95 баллов, последнее – Волгоградская область с показателем 39 баллов. Среди регионов Приволжского федерального округа в данном рейтинге Республика Мордовия уступила только Республике Татарстан (4 место) и заняла 12 место, набрав 69 баллов (таблица 1) [5].

Представленные в таблице 1 данные также показывают, что из 14 субъектов Приволжского федерального округа только двум регионам, удалось показать столь высокие результаты и попасть в первую группу – регионов с «очень высоким рейтингом» социального самочувствия регионов России в 2013 г.

Таблица 1 – Рейтинг социального самочувствия регионов России в 2013 г.

№	Регион	Рейтинг	№	Регион	Рейтинг
<i>Группа 1 – «Очень высокий рейтинг»</i>			<i>Группа 2 – «Высокий рейтинг»</i>		
1	Ямало-Ненецкий АО	95	...	...	...
2	Тюменская область	78	21	Чувашская Республика	64
3	Белгородская область	76	23	Самарская область	62
4	Республика Татарстан	76	25	Ульяновская область	62
5	Республика Башкортостан	74	27	Республика Марий Эл	61
10	г. Москва	70	28	Оренбургская область	61
12	Республика Мордовия	69	32	Пензенская область	60
13	Ханты-Мансийский автономный округ	69	36	Нижегородская область	58
...	...	...	...	...	...
<i>Группа 3 – «Средний рейтинг»</i>			<i>Группа 4 – «Рейтинг ниже среднего»</i>		
46	Калининградская область	55	72	Республика Калмыкия	45
47	Московская область	55	73	Мурманская область	45
...	...	...	...	...	...
55	Удмуртская Республика	53	78	Республика Карелия	40
58	Саратовская область	52	79	Волгоградская область	39

Справочно: Статистическая погрешность не превышает 1%. При составлении рейтинга регионов применялась шкала оценок от 1 до 100 баллов. Все территории были разделены на четыре группы по степени удовлетворенности граждан своим положением. Регионы, получившие оценку выше 65 баллов, зачислены в первую группу «очень высокий рейтинг», от 65 до 55 баллов – во вторую группу «высокий рейтинг», от 55 до 45 баллов – в третью группу «средний рейтинг», менее 45 баллов – в четвертую группу «рейтинг ниже среднего».

Вместе с тем в республике имеется и ряд проблем. Особую тревогу вызывает недофинансирование «*третьего сектора*», но довольно часто сами организации «прячутся» или ведут малоактивную деятельность. Например, некоммерческий сектор Мордовии в официальной государственной статистике представлен неполно и противоречиво для

формирования полноценной картины развития гражданского общества в регионе. Что касается собственных экономических ресурсов, то на них большинство НКО сегодня положиться не могут.

Межсекторное партнерство в республике, как и большинстве субъектов РФ, находится еще на стадии становления. Для определения степени готовности участников межсекторного социального партнерства к совместным действиям нами был проведен социологический опрос. На предложенные вопросы отвечали представители трех секторов региона:

– *Коммерческие организации.* На вопрос: «Участвует ли Ваша организация в совместных с органами власти проектах в рамках государственно-частного партнерства», 60 % респондентов ответили «Нет». В основном организации-респонденты воспринимают государственный сектор в качестве бизнес-партнера. На вопрос: «Занимается ли Ваша организация/сотрудники Вашей организации благотворительной деятельностью?», 80% респондентов ответили «Да».

Особенно развиты направления корпоративной благотворительности и корпоративного волонтерства. Готовность к сотрудничеству с НКО в сфере МСП и с органами власти (ГЧП и МСП) (по 5 балльной шкале) коммерческие организации оценили следующим образом: готовность к сотрудничеству с НКО в сфере МСП – 3,8 балла; готовность к сотрудничеству с органами власти (ГЧП и МСП) – 4,3 балла. Результаты опроса также показывают, что некоторые компании, занимающиеся благотворительностью и развивающие КСО, не видят необходимости взаимодействия с «третьим сектором». Опыт участия в ГЧП проектах есть не у всех.

– *Некоммерческие организации.* На вопрос: «Реализует ли организация проекты совместно с государственными структурами, органами власти?», 70 % респондентов ответили «Да». На вопрос: «Реализует ли организация проекты совместно с бизнес структурами?», 65 % респондентов ответили «Да», а именно, получают помощь от бизнеса для реализации проектов, так же в виде благотворительной поддержки.

Оценка перспективности конструктивного сотрудничества с органами государственной власти и с бизнесом НКО по 5 балльной шкале показала: оценка перспективности конструктивного сотрудничества с органами государственной власти – 3,5 балла, оценка перспективности конструктивного сотрудничества с бизнес структурами – 3,4 балла. На вопрос: «Реализует ли организация трехсторонние социальные проекты (НКО, бизнес, ОВ)», 75 % респондентов ответили «Нет».

Полученные в ходе социологического опроса результаты, дают основание утверждать, что в республике степень готовности участников межсекторного социального партнерства к совместным действиям достаточно высока, однако в отличие от других регионов нам еще только предстоит сформировать эффективную модель межсекторного социального

партнерства. При этом необходимо обеспечить согласование интересов различных субъектов (власть, бизнес и общество), что позволит разрешить возникающие между ними противоречия.

Дальнейшее развитие межсекторного социального партнерства в Республике Мордовия позволит: «власти» – повысить эффективность предоставляемых обществу услуг; «бизнесу» – сформировать благоприятный имидж и получить долгосрочный экономический эффект; «обществу» – повысить качество жизни. Кроме того проведенные исследования показывают, что республика по-прежнему остается достаточно перспективной площадкой для внедрения механизмов межсекторного социального партнерства и эффективного взаимодействия всех трех секторов.

Использованные источники:

1. Арцер Т. В. Социальное партнерство государства, бизнеса и некоммерческих организаций основа инновационного развития России // Проблемы современной экономики.– 2011. – № 3. – С. 15-18.
2. Официальный сайт Благотворительного Фонда «РОССПАС» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vseblagotvoriteli.ru>.
3. Официальный сайт информационно-правовое обеспечение ГАРАНТ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.garant.ru. – Загл. с экрана.
4. Официальный сайт Московского Патриархата (Саранская епархия) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.patriarchia.ru>
5. Центр гуманитарных технологий: гуманитарные технологии и развитие человека. Экспертно-аналитический портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/2013/08/16/6128>
6. Электронная библиотека. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bibliotekar.ru/filosofiya/129>

Рябова О.А.

*студент заочного отделения магистратуры
кафедра "Учет, анализ и аудит"*

*Тюменский Государственный Университет
Россия, г. Тюмень*

ПОНЯТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В экономической литературе существует множество работ различных зарубежных и отечественных ученых, посвященных изучению «инвестиционной привлекательности» предприятия.

В настоящее время мнения авторов относительно определения сущности понятия и оценки инвестиционной привлекательности существенно расходятся, но в то же время дополняют друг друга.

Рассмотрев существующие определения авторов, можно выделить четыре основных признака, по которым инвестиционная привлекательность предприятия рассматривается как:

- условие успешного развития предприятия (условие развития предприятия характеризуется таким финансовым состоянием предприятия, при котором вкладываемые средства в производство принесут максимальную прибыль, при минимуме рисков и в желаемые для инвестора сроки);

- основной критерий инвестирования (инвестиционная привлекательность представляет собой объединение свойств, средств и возможностей, при котором возникает спрос на инвестиции в капитал предприятия);

- система финансовых и экономических показателей (система экономических и финансовых показателей позволяет определить насколько деятельность предприятия способна обеспечить получение прибыли);

- признак эффективности инвестиций (от эффективности инвестиций зависит инвестиционная привлекательность предприятия, а следовательно и инвестиционная деятельность в целом). [2, с. 6]

Инвестиционная привлекательность предприятия рассматривается как экономическая категория, определяющаяся эффективностью использования активов предприятия, его способностью к своевременному выполнению денежных обязательств, качеством и конкурентоспособностью продукции, устойчивым финансовым состоянием. [2, с. 6]

Рассматривая инвестиционную привлекательность со стороны инвестора, нужно учитывать влияние количественных и качественных факторов на формирование инвестиционного спроса. В то же время инвестиционный спрос влияет на сложившееся положение рынка инвестиций. Чтобы получить надежную информацию о состоянии на рынке, нужно разработать стратегию инвестирования. С этой целью необходим комплексный подход. Для этого нужно сначала изучить рынок инвестиций (макроуровень), затем провести оценку инвестиционной привлекательности отдельного субъекта экономических отношений (микроуровень).

Изучив рынок инвестиций в данной последовательности инвесторы смогут выбрать предприятие, которое обеспечит желаемую прибыль от вложенных инвестиций при минимальных рисках. Также инвесторами рассматривается степень развитости предприятия в условиях современного рынка и территориальное расположение.

Каждый объект рыночных отношений обладает инвестиционной привлекательностью, образуя при этом совокупность объектов рынка инвестиций. Инвестиционное влияние отрасли (региона, государства) отражается на инвестиционной привлекательности предприятия. Совокупность объектов рыночных отношений образует отрасль, определяющую платежеспособный спрос на инвестиции в регионе или

стране. Все изменения, возникающие в законодательстве или вследствие политической нестабильности сказываются на инвестиционной привлекательности предприятия. [1, с. 78]

Использованные источники:

1. Богатин Ю.В., Швандар В.А. Инвестиционный анализ: учебное пособие для вузов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. - 286с.
2. Крылов Э.Н., Власова В.М., Егорова М.Г., Журавкова И.В. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия. М.: Финансы и статистика, 2003. 192 с.
3. Трясцина Н.Ю. Комплексная оценка инвестиционной привлекательности предприятий. Экономический анализ. - 2006. - №18-5с.

*Сабаноква С.Х.
старший преподаватель
кафедра маркетинга и логистики
ФГБОУ ВПО «МГТУ»
Россия, г. Майкоп*

ФОРМИРОВАНИЕ И РЕАЛИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА В РЕГИОНЕ

В настоящее время в России наиболее актуальным является вопрос перевода экономики страны на инновационный путь развития. Одной из предпосылок к этому является то, что ресурсоориентированный, перерабатывающий тип национальной экономики не способен достичь желаемых темпов роста без ущерба для социальной и экологической обстановки России. Решение поставленной задачи по увеличению объема ВВП и усилению конкурентоспособности России на мировых рынках в условиях мировой инновационной экономической конъюнктуры также невозможно без использования высокого инновационного потенциала страны, обеспеченного мощным научным сектором.

В современной России явно обозначился приоритет в инновационно - технологическом развитии страны, что обусловило необходимость формирования целостной национальной инновационной системы, обеспечивающей эффективное использование имеющегося инновационного потенциала и создающей стимулы для его роста.

В целях формирования единой инновационной среды Юга России, способствующей эффективной реализации инновационного потенциала в рамках региональных инновационных систем, необходимо усиление интеграционных процессов между различными субъектами ЮФО, органами государственного управления, образовательными, научно-исследовательскими учреждениями и промышленными предприятиями.

Формирование и реализация инновационного потенциала на уровне субъектов РФ становится важной задачей, решаемой органами государственного управления и позволяющей выйти на устойчивую

траекторию экономического роста.

В рамках регионального хозяйственного комплекса возникают институциональные и организационные ограничения по реализации инновационного потенциала региона, разрывы в технологическом и инновационном развитии, в обеспечении непрерывности процесса воспроизводства нововведений, что снижает возможности формирования единого инновационного пространства региона. Следовательно, актуальным представляется исследование и выявление условий, возможностей, факторных ограничений, форм, методов, инструментов формирования и реализации инновационного потенциала региональной экономики.

Вместе с тем, в отношении категориального аппарата инновационного потенциала хозяйственной системы, дальнейшего изучения требует методология классификации инновационного потенциала, отсутствует единство в понимании состава структурных элементов указанного потенциала.

Сравнительный анализ теоретических подходов к исследованию сущности инновационного потенциала позволил выявить институциональные аспекты процесса обучения и накопления, посредством которых создаются и используются новые технологии. Категориальный анализ инновационного потенциала позволил выявить неоднозначность трактовок его характеристик, свойств и элементов и обосновать как совокупность внутренних и внешних возможностей субъекта, его способностей и мотиваций, обеспечивающих осуществление инновационной деятельности региона. В рамках субъектно-объектного и структурно-функционального подходов выявлен субъектно-объектный состав инновационного потенциала, цель формирования и развития, многоуровневая система субъектов и их функциональное назначение. Элементный состав инновационного потенциала образуют субъекты и объекты экономических отношений по поводу управления и регулирования инновационной деятельности, производства инноваций, оказания финансовых и информационных услуг, распределения ресурсов. Целостность инновационного потенциала обеспечивается связями его элементов, что позволило обосновать концептуальную модель субъектно-объектной структуры инновационного потенциала и выделить в ней блоки: институциональный; ресурсный и результативный.

Типология и классификация инновационного потенциала региональной экономики, рассматриваемого в структурном, функциональном и ресурсном аспектах, позволяет теоретически представить его специфическую интегральную природу.

Инновационное развитие региональной экономики во времени и пространстве целесообразно рассматривать в рамках национальной инновационной системы как организационной формы реализации инновационного потенциала, что предполагает в рамках структурно-

функционального подхода выделение следующих элементов структуры НИС: наука и образование (в качестве организационной формы реализации инновационного потенциала соответствует сектор НИОКР); предпринимательский сектор. Структуризация инновационной системы по уровням, функциям и субъектам позволила выделить в структуре РИС следующие подсистемы: институциональную, организационно-управленческую, финансово-инвестиционную, научно-исследовательскую, образовательную, инфраструктурную, информационную, производственно-технологическую, кластерно-отраслевую и ресурсную, что обозначило целесообразность построения институционально-организационной структуры управления реализацией инновационного потенциала региона.

В рамках факторного подхода, на инновационный потенциал региональной экономики оказывают влияние трансформационные и транзакционные факторы. Анализ человеческого фактора показал целесообразность разработки дифференцированных мер государственного стимулирования человеческого капитала регионов ЮФО в зависимости от уровня развития их интеллектуального потенциала. Анализ технического фактора в ЮФО позволил выявить отраслевые траектории, характеризующихся различными источниками инноваций и технологий. Природный фактор определяет технико-технологическую базу инновационного потенциала хозяйственной системы и влияет на масштабы инновационной деятельности. Институциональные взаимодействия между бизнесом, наукой и государством на мега-, макро и мезоуровнях способствуют формированию элементов инновационного потенциала. Организационный фактор, определяет форму организации ресурсных элементов инновационного потенциала. Информационный фактор обеспечивает механизм передачи знаний и реализует ресурсный элемент инновационного потенциала.

Реализация инновационного потенциала субъектов инновационной деятельности обуславливает необходимость формирования определенного механизма как способа преобразования хозяйственных отношений РИС посредством реализации взаимоотношений между наукой и бизнесом. Разработка «дерева» целей позволяет определить направления реализации инновационного потенциала региональной экономики. Субъект механизма реализации инновационного потенциала, характеризуется системой взаимодействия индивидов, организаций и государства, обеспечивающей взаимодействие между группой трансформационных и транзакционных факторов инновационного потенциала РИС. Исходя из функционального назначения субъектов механизма реализации инновационного потенциала, в его структуре выделены блоки: управления – регулирования, генерации знаний, трансфера технологий, коммерциализации нововведений.

Использованные источники:

1.Бездушный Ф.Ф., Смирнова Г.А., Нечаева О.Д. Сущность понятия инновация и его классификация // Инновации. – 2003.

2.Гвоздева Е.С. Высоцкий Е.М. Сегодняшний день будущего российской науки. – Новосибирск: Издательство СО РАН, 2004.

Сабиров И.В.
магистрант

кафедра «Экономической социологии»

Санкт-Петербургский государственный университет

О ПРОБЛЕМЕ ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ПРАКТИКИ ПИТАНИЯ «ХАЛЯЛЬ» В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

Аннотация. В статье говорится о важности такой проблемы как формирования социальных практик питания, основывающихся на канонах Ислама в целях укрепления в сознании потребителя идеи здорового питания. О роли «халяль индустрии» в решении данной проблемы.

Ключевые слова: религия, религиозные запреты, потребление, стандартизация питания,

Известно, что потребление является одним из фундаментальных аспектов экономической социологии. Феномен потребления активно исследуется в литературе как отечественной, так и зарубежной. В современном обществе потребление формирует стили поведения, становится одним из основных регуляторов поведения людей.

Стандартизация потребления, как характерная черта современного общества, стала возможной благодаря процессам глобализации мировой экономики одним из наиболее важных последствий, которой выступает стандартизация питания, охватившая в последнее время не только городской общепит, но и домашнюю кухню.

Сегодня на формирование социальных практик питания особое влияние оказывает дезинтеграция религиозных традиций, способствовавшая распаду устоявшихся национальных ценностей, социальных связей, структур, включая также институт семьи, например, такой традиции, как собираться за одним столом всей семьей.

Также мы сегодня наблюдаем становление «потребителя», который подходит к выбору еды в пассивной форме, стремится к усредненным по качеству кулинарного исполнения блюдам, что также является одним из факторов, создающей условия для внедрения в массовое питание дешевой, но часто вредной иностранной пищевой продукции.

Потребление пищи является неотъемлемой частью нашей повседневной и духовной жизни, так как в практиках питания отражаются социальные привычки людей, их ценности и установки, поэтому социальный потенциал еды представляется нам очень высоким.

В настоящее время приобретают актуальность исследования, касающиеся влияния религии на формирование социальных практик питания обусловлено тем, что потребление пищи является неотъемлемой частью нашей повседневной и духовной жизни. В практиках питания отражаются

социальные привычки людей, их ценности и установки, поэтому социальный потенциал еды представляется нам очень высоким.

Думается, что нормы и правила установленные религией Ислама в потреблении пищи, (а также правил приличия, правил заклания животных, система запретов и т.п.) содержат в себе механизмы сдерживания данной модели. Отличительной чертой, ислама является наличие строгих пищевых запретов (не только запреты, но и нормы, правила поведения за трапезой и гостеприимства, способы приготовления пищи) разработанных и систематизированных Шариатом. В Исламе человек, который не помолился перед едой употребив пищу внутрь, тем самым кормил Шайтана (аналог Дьявола) и его приспешников. Если же человек в процессе еды не вспоминал об необходимости помолиться, то «...Шайтан извергал из себя все что ел...».

Весь свод законов Ислама, регламентирующий халяль и харам, направлен на то, чтобы содействовать благополучию человечества; упрощению и облегчению его повседневной жизни путем ограждения от вредных, обременительных обычаев и суеверий; очищению души, тела и разума каждого человека [1]

Таким образом, одним из важнейших направляющих для мусульман является понятие «халяль» – это всё то, что дозволено употреблять либо использовать. Важно подчеркнуть, что в последнее время всё больше людей, вступая в торгово-экономические, финансовые отношения т.е. связанное с разными услугами и потреблением интересуются стандартами «халяль».

В России халяль-индустрия, а именно товары со знаком «халяль», первые кафе с такой надписью появились совсем недавно. Особенно это индустрия получила развитие в республиках, где проживает в основном люди мусульманского вероисповедания.

В этой связи думается, будет логичным привести некоторые результаты нашего исследования, проведенного в декабре 2013 – январе 2014 гг. о роли религиозных установок на социальные практики питания в условиях Республики Башкортостан, где преобладающая часть населения исповедует молодую, консервативную и строго регламентированную религию Ислам. Было опрошено около пятисот человек, среди них преобладают жители села (67%), города (33%), что касается возраста преобладают респонденты в возрасте 41-45 (27%), до 24 (22%); 45-50 (14%) менее всего 61 и старше (4%). Среди них женщин 68%, мужчин 33%.

На вопрос как вы относитесь к религии и последователями какой конфессии являетесь мы зафиксировали следующие результаты: Затрудняюсь ответить – 4%; Атеист – 3%; Мне все равно – 3%; Не верующий, считаю, что религия бесполезный... - 3%; Не верующий, но все равно считаю религию... - 37%; Верующий, считаю религию важным аспектом в... - 50%. Что касается вопроса «Последователем, какой религии Вы себя считаете?» ответы распределились следующим образом: Иное – 6%; Буддизм – 0%; Иудаизм – 1%; Ислам – 76%; Христианство – 18%. Вопросы

«Главное в религии, веры для вас» Затрудняюсь ответить – 7%; Предвзвешенность – 1%; Следование моральным и нравственным ценностям – 20%; Часть мировой культуры и истории – 17%; Личное спасение, общение с Богом – 11%; Национальная традиция, вера предков – 36%; Соблюдение всех религиозных обрядов – 9%. На ряд заключительных вопросов «Соблюдаете ли Вы религиозные традиции, отмечаете ли религиозные праздники?» Ответы: Нет, не соблюдаю и не отмечаю – 7%; Частично соблюдаю традиции – 21%; Отмечаю только основные праздники – 28%; Только отмечаю праздники – 8%; Соблюдаю традиции, отмечаю праздники – 36%. «Как часто в Вашей семье соблюдаются религиозные запреты на употребление тех или иных продуктов питания?» Никогда не соблюдаются – 56%; Соблюдаются только на некоторые продукты – 38%; Всегда соблюдаются – 6%; «Как Вы считаете, существует необходимость в соблюдении этих традиций?» Ответы: Нет никакой необходимости их соблюдать – 30%; да, необходимо соблюдать традиции – 65% и т.д.

Результаты нашего опроса зримо показывают, что сегодня необходимо обосновать важность для руководства республики Башкортостан развития Халяль индустрии. Думается, что сегодня власть должна поощрять позитивное влияние ислама на формирование социальных практик питания среди населения в целях развития здорового образа жизни. Более того сегодня требуется выход на более высокий уровень развития халяль индустрии, где важную роль станет работа в следующих направлениях, как стандартизация, сертификация, аккредитация, инспекционный контроль и аудит, тренинг-обучения, экспо-выставки. Также для дальнейшего развития необходимо объединение усилий с коллегами из Татарстана, Казахстана, Кавказа по обмену опытом и продукцией стандарта халяль.

Использованные источники:

1 Дозволенное и запрещенное в Исламе [Электронный ресурс] - mss.ru/index/dozvolennoe_i_zapreshhennoe_v_islame/0-34 (дата обращения 10.09.2014)

Савельева Д.А.
студент
физико-математический факультет
Филипенко Е.В., к.п.н.
научный руководитель, доцент
Стерлитамакский филиал
Башкирский государственный университет
Башкортостан, г. Стерлитамак

РОЛЬ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОГО ПРОЕКТА В ПОВЫШЕНИИ УРОВНЯ ПОЗНАВАТЕЛЬНОЙ АКТИВНОСТИ И САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ УЧАЩИХСЯ

Аннотация: В статье рассматривается одна из актуальных проблем – повышение познавательной активности и самостоятельности учащихся в учебном процессе, в частности при использовании метода проектов на уроках физики.

Ключевые слова: самостоятельная работа, познавательная активность, метод проектов, домашняя работа

Одна из главных задач воспитания и образования подрастающего поколения состоит в формировании самостоятельности учащихся. Эту задачу призвана решать, прежде всего, общеобразовательная школа. В целом под самостоятельной учебной работой понимают любую организованную учителем активную деятельность учащихся, направленную на выполнение поставленных дидактических целей в специально отведенное для этого время, поиск знаний, их осмысление, закрепление, формирование и развитие умений и навыков, обобщение и систематизацию знаний.

Говоря о формировании у школьников самостоятельности, необходимо иметь в виду две тесно связанные между собой задачи. Первая из них заключается в том, чтобы развить у учащихся самостоятельность в познавательной деятельности, научить их самостоятельно овладевать знаниями, формировать свое мировоззрение; вторая — в том, чтобы научить их самостоятельно применять имеющиеся знания в учении и практической деятельности. Самостоятельная работа предполагает активные умственные действия учащихся, которые самым непосредственным образом связаны с поиском наиболее рациональных способов выполнения предложенных учителем заданий, с анализом результатов работы.

Все виды самостоятельной работы по дидактической цели можно разделить на пять групп: приобретение новых знаний, овладение умением самостоятельно приобретать знания; закрепление и уточнение знаний; выработка умения применять знания в решении учебных и практических задач; формирование умений и навыков практического характера; формирование творческого характера, умения применять знания в усложненной ситуации.

Один из видов самостоятельной работы является домашняя работа. Ее

главная цель - расширить и углубить знания, умения, полученные на уроках, предотвратить их забывание, развить индивидуальную склонность, дарования и способности учащихся. Однако отметим, что данная цель будет реализована только в том случае, если ученик сам заинтересован в результатах и получении необходимых знаний.

Вместе с тем отметим, что такое случается достаточно редко, особенно в старших классах, когда учащиеся ориентированы в первую очередь на сдачу ЕГЭ, а в связи с чем, на поверхностное запоминание отдельных, отрывочных фактов в виде четко заданных правильных ответов на те или иные учебные тесты, а не на получение объемных и глубоких знаний в какой-то конкретной предметной области. Разумеется, такая учебная деятельность не предполагает исследовательского, поискового характера, поскольку направлена лишь на запоминание, а не на развитие творческого мышления. Вследствие чего, у учеников наблюдается снижение интереса и познавательной активности в обучении.

Однако в ходе педагогической практики, мы попытались несколько исправить сложившуюся ситуацию и на уроках физики предложили детям необычное домашнее задание в виде выполнения *творческих проектов*, которые на наш взгляд, должны были не только обобщить имеющиеся знания учащихся, но и способствовать повышению интереса к изучаемому предмету.

Напомним, что в основе метода проектов лежит развитие познавательных навыков учащихся, умений самостоятельно конструировать свои знания, умений ориентироваться в информационном пространстве, развитие критического и творческого мышления. Метод - это дидактическая категория. Это совокупность приемов, операций овладения определенной областью практического или теоретического знания, той или иной деятельности. Это путь познания, способ организации процесса познания. Поэтому, если мы говорим о методе проектов, то имеем в виду именно способ достижения дидактической цели через детальную разработку проблемы (технологию), которая должна завершиться вполне реальным, осязаемым практическим результатом, оформленным тем или иным образом. Чтобы добиться конкретного результата, необходимо научить детей самостоятельно мыслить, находить и решать проблемы, привлекая для этой цели знания из разных областей, умения прогнозировать результаты и возможные последствия разных вариантов решения, умения устанавливать причинно-следственные связи – отмечает Е.С.Полат.

В целом, свою работу с учащимся мы начали с предварительной беседы о том, каковы преимущества проектного метода в обучении, в чем его отличие от обычного школьного урока, сравнили привычное домашнее задание с нетрадиционным его выполнением в виде предлагаемого нами проекта и т. д., то есть попытались всеми силами заинтересовать ребят. И у нас это получилось – школьники, несмотря на всю свою занятость,

репетиторство и прочие дела, согласились на эксперимент.

Основными условиями были следующие: работа в подгруппах по 4-5 человек на основе взаимответственности и взаимозависимости. Работают все над одной общей проблемой, но каждая группа по своему конкретному направлению, решая один частный вопрос, который является неотъемлемой частью общей проблемы. Основными требованиями к проекту были следующие:

- наличие значимой в исследовательском, творческом плане проблемы (задачи), требующей интегрированного знания;
- практическая, теоретическая значимость предполагаемых результатов;
- самостоятельная (индивидуальная, групповая) деятельность учащихся;
- использование исследовательских методов;
- активность всех без исключения ребят.

Коллективная работа началась с обсуждения и выбора темы исследовательского проекта, его типа, количества участников и т.д. В процессе коллективного обсуждения, тема проекта была обозначена следующим образом: «Микроволны и их влияние на жизнь человека».

После выбора темы проекта мы смоделировали сам проект, определили его структуру, содержание, взаимосвязь отдельных составляющих, выбрали инструменты и материалы для проведения эксперимента, компьютерные программы для расчета результатов, построения графиков, диаграмм и др. Далее мы предварительно продумали возможные варианты вопросов, которые важно было исследовать в рамках намеченной тематики. Здесь была очень кстати «мозговая атака» с последующим коллективным обсуждением.

Третий этап нашей работы заключался в распределении задач по группам, обсуждение возможных методов исследования, поиска информации, творческих решений. Следующий этап – это самостоятельная работа участников проекта по своим групповым исследовательским задачам. В процессе выполнения работы над проектом мы организовывали консультации для ребят, устраивали промежуточные обсуждения в группах полученных данных (иногда прямо на уроках, если это касалось темы, на дополнительных занятиях, общались в интернете, встречались лично и т.д.).

Последним этапом в работе над проектом были его оформление, презентация и защита - это, оказались, самые ответственные моменты. На суд «комиссии», состоящей из учителей предметников и студентов-практикантов, ребятами были представлены: презентации, видеоролики, буклеты, информационный бюллетень и т. д. Каждой группе предстояло не только публично обнародовать полученные результаты, но и доказать их значимость, важность, а самое главное - уникальность.

Подводя итоги, мы обратили внимание учеников не только на то, что в

процессе самостоятельной исследовательской работы они успешно решили поставленную задачу, но и на то, как важно работать в коллективе, когда личный вклад каждого участника был неременным залогом общего большого дела.

В целом хотелось бы отметить, что использование в учебном процессе метода проектов, вызывает большую заинтересованность со стороны учеников, делая процесс познания, увлекательным и привлекательным видом деятельности, одновременно, позволяя реализовывать основные дидактические задачи: развитие познавательных навыков учащихся, умений самостоятельно конструировать свои знания, ориентироваться в информационном пространстве, формирование критического и творческого мышления.

Однако отметим, что данный метод хоть и решает указанные выше задачи, но полностью заменить традиционный урок ему вряд ли удастся, поскольку он: во-первых, очень трудоемкий в организации, во-вторых, требует активности и заинтересованности каждого ребенка, а в – третьих, как справедливо заметил М.Телегин, для такой работы ученик должен иметь необходимый объем систематизированных знаний, владеть, пусть минимальными, но развитыми навыками научного мышления, т.е., уметь систематизировать, анализировать, обобщать, устанавливать причинно-следственные связи, видеть проблему и пути ее предполагаемого решения. Поэтому применение метода проекта, на наш взгляд, возможно лишь в качестве дополнительного элемента учебного процесса на уровне обобщения или повторения пройденного материала.

*Савина Е.Н.
магистрант
Северный (Арктический) федеральный
университет имени М.В. Ломоносова
Высшая школа экономики и управления
Россия, г. Архангельск*

СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ АУДИТА РАСЧЕТОВ С БЮДЖЕТОМ

Расчеты с бюджетом являются частью финансовых операций организации по выполнению обязательств перед государством. Это обуславливает необходимость достоверного определения налоговых баз и сумм налогов, подлежащих уплате в бюджет при соблюдении действующего налогового законодательства Российской Федерации. За несвоевременные и неправильные исчисление и уплату налогов руководство организации несет административную и уголовную ответственность. Это позволяет говорить о налоговом аудите как о весьма важной и необходимой аудиторской услуге, позволяющей осуществлять своевременный контроль за соответствием совершаемых операций нормам налогового законодательства.[1].

Проверка взаимоотношений с бюджетом является для аудитора объектом особого внимания, так как его заключение, подтверждающее правильность расчетов и реальность задолженности, может быть принято налоговой инспекцией, а может быть и не принято - поставлено под сомнение. Налоговая инспекция имеет право перепроверить правильность представленного аудиторами заключения в случаях, если ею будет установлена недобросовестность и недоброкачественность аудита, приведшая к ущемлению интересов бюджета.

Расчеты по начислению налогов и их перечислению в бюджет являются довольно трудоемкими. Для этих целей в бухгалтерском учете используется счет 68 "Расчеты по налогам и сборам". Счет 68 «Расчеты по налогам и сборам» предназначен для обобщения информации о расчетах с бюджетами по налогам и сборам, уплачиваемым организацией, и налогам с работниками этой организации. Этот счет кредитуется на суммы, причитающиеся по налоговым декларациям к уплате в бюджеты (в корреспонденции со счетом 99 «Прибыли и убытки» - на сумму налога на прибыль, со счетом 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» - на сумму налога на доходы физических лиц и т.д.).

По дебету счета 68 «Расчеты по налогам и сборам» отражаются суммы, фактически перечисленные в бюджет, а также суммы налога на добавленную стоимость, списанные со счета 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям». Аналитический учет по счету 68 ведется по видам налогов.[2].

Основные нормативные документы, регулирующие учет расчетов с бюджетом:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».
2. Налоговый кодекс Российской Федерации.
3. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации. Утверждено приказом Минфина РФ от 29.07.98 г. № 34н, с последующими изменениями и дополнениями.
4. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и Инструкция по его применению. Утверждены приказом Минфина РФ от 31.10.2000 г. № 94н.
5. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль» - ПБУ18/02. Утверждено приказом Минфина РФ от 19.11.02 г. №114н.

Общие правила налогообложения по всем налогам, а также санкций за их неправильное применение или неприменение установлены Налоговым кодексом Российской Федерации.

Аудит расчетов с бюджетом по сути - это экспертиза налоговых обязательств экономического субъекта. Методически налоговый аудит схож с проверкой налоговых органов. Однако цели налогового аудита и

налогового контроля, осуществляемого налоговыми органами, различаются. Так, целью проведения налоговой проверки налоговыми органами является повышение налоговой дисциплины и грамотности налогоплательщиков, выявление и пресечение налоговых правонарушений, а цель проведения налогового аудита – оказание помощи юридическим и физическим лицам в исчислении и уплате налогов, тем самым снижении вероятности привлечения к ответственности организации. Аудитором могут быть даны обоснованные рекомендации в случае выявления нарушения налогового законодательства и искажений бухгалтерской и налоговой отчетности у экономического субъекта, но он не вправе заставить своего заказчика принимать те или иные решения.

После проведения налогового аудита хозяйствующий субъект может воспользоваться, в частности:

- предложениями по улучшению существующей системы налогообложения;
- оптимальными механизмами начисления налогов с учетом особенностей экономического субъекта, рекомендациями о правильном использовании налоговых льгот;
- предложениями по созданию системы внутреннего контроля экономического субъекта за правильностью исчисления налогов и сборов, по адаптации действующей системы налогового планирования и учета к возможным изменениям требований налогового законодательства;
- возможностью использовать результаты аудита для получения разъяснений налоговых органов по актам проверок, проведенных ими в отношении проверяемого экономического субъекта.

Результатом оказания сопутствующих услуг по налоговым вопросам могут быть:

- указания на наличие налоговых правонарушений и налоговых последствий для экономического субъекта при обнаружении нарушений норм налогового законодательства; практические рекомендации по устранению негативных последствий, связанных с установленными нарушениями налогового законодательства;
- разработка новых проектов построения как общей системы налогообложения экономического субъекта, так и отдельных ее элементов;
- рекомендации по адаптации элементов и регистров бухгалтерского учета (в том числе и при использовании компьютерной обработки данных) к выбранной концепции управления налогами, разработанному комплексу налоговых проектов, изменениям в налоговом законодательстве и другим факторам, оказывающим существенное влияние на уровень полноты, правильности и своевременности исчисления и перечисления платежей в бюджет и внебюджетные фонды;
- разработка комплекса организационно-правовых и оперативных управленческих мер, направленных на создание постоянно действующей

системы налогового планирования;

- расчеты, подтверждающие эффективность налогового планирования, той или иной оптимизационной модели.

Существующий на сегодняшний день бухгалтерский учет не позволяет адекватно отражать экономическую ситуацию в организации, он должен быть реформирован и в этом заинтересованы все пользователи бухгалтерской отчетности: руководители, учредители, участники и собственники имущества организации, инвесторы, кредиторы и т.д. Однако введение налогового учета лишь по причине несовершенства бухгалтерского учета недопустимо.

Поэтому подчеркнем то, что в ходе проведения налогового аудита аудиторская организация должна исходить из того, что деятельность экономического субъекта осуществляется в соответствии с установленными нормативными актами, пока не получит доказательства противного. Вместе с тем аудиторская организация должна проявить достаточную степень профессионального скептицизма в отношении рассматриваемых счетов и документов, принимая во внимание высокую вероятность наличия нарушений налогового законодательства экономическим субъектом. Налоговый аудит должен проводиться аудиторской организацией с профессиональной добросовестностью и тщательностью.

Таким образом, учитывая большое количество видов налогов и других платежей в бюджет, нестабильность и несовершенство налогового законодательства, вопросы правильности начисления налогов и уплаты платежей в бюджет являются наиболее трудоемкими и сложными.

Практика показывает, что далеко не все организации правильно начисляют и уплачивают налоги. Во многих случаях налоговые инспекции применяют к нарушителям штрафные санкции.

Совершенно естественно, что знать полностью все нормативные документы физически невозможно, однако аудитор обязательно должен знать, что имеется тот или иной нормативный документ, краткое содержание этого документа и где его можно прочитать в случае необходимости.

Используемые источники:

1. Иванов Ю.Б. Налоговые реформы. Теория и практика. Монография для магистрантов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит». Юнити-Дана. 2013 г.
2. План счетов бухгалтерского учета.

*Сагадеева Э.Ф.
старший преподаватель
Зиннатуллина З.Ф.
студент 3 курса
Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа*

БУКМЕКЕР «ПРОТИВ» ИГРОКА

Каждый день перед нами возникают ситуации, когда нам приходится принимать те или иные решения, возможно, очень важные для нас. Тем не менее, мы не всегда объективно оцениваем проблему и с трудом приходим к удачному выбору. В решении таких проблем нам поможет один из разделов математической экономики – теория игр, которая, в свою очередь, отвечает на жизненные вопросы математическим языком.

С чего начать, прежде чем сделать тот или иной выбор? Теория игр подсказывает: построить математическую модель, взвесить все «за» и «против».

Мы принимаем решения в разных ситуациях, когда нам известна вся информация (условие определенности), когда мы не знаем ничего (условие неопределенности) и когда намеренно идем на риск (построение модели с вероятностями).

Принимать решения, заранее зная все составляющие, довольно – так просто, на риск пойдет не каждый человек, а вот совершать выбор, не зная все составляющие, нам приходится чаще всего.

К примеру, столкнувшись с деятельностью букмекерской конторы, человеку кажется, что победа так очевидна и близка, что даже не предполагает, какие подводные камни таит в себе эта рулетка. Тем более, сам букмекер отнюдь не будет рад вашему выигрышу, а сделает всё, чтобы самому «снять сливки» игры. Возникает вопрос, возможно ли обыграть букмекерскую контору? Если да, каким образом?

Прежде чем выстраивать тактику игры необходимо получить как можно больше информации о противнике, понять, как он побеждает, за счет чего получает свои «сливки».

На обычном примере попробуем разобраться в данном споре. Итак, даны две команды, команда "А" играет против команды "В" (ничья исключается). Силы у команд равны, следовательно, и вероятности распределяются как 50 – 50.

Владелец конторы, т.е. букмекер, сперва анализирует всю информацию о выдвинутых командах и потом устанавливает соответствующие коэффициенты. Вероятность данных команд равна, а значит, что верными коэффициентами здесь будут 2 – 2. Но есть один нюанс, что в этом случае букмекер не заработает ни копейки, так как команды равнозначны, болельщики команд тоже сделают ставки 50 – 50. Следовательно, если одна команда победит, букмекер отдаст деньги одной

половины другой половине, а сам останется без выигрыша.

Безусловно, такой исход игры не устроит букмекера, и он решит преждевременно оградить себя от провала. Поэтому, он занизит котировки, выставляя в линию не коэффициент 2, а, к примеру, коэффициент 1,6. В таком случае, если болельщики, которые будут делать ставки, поставят вновь поровну, то вследствие победы одной команды владелец отдаст выигравшим не всю сумму, а лишь ее часть. Например, если ставки будут 2000 рублей на команду «А» и 2000 рублей на команду «В», то победившим он отдаст лишь $2000 \cdot 1,6 = 3200$, а 800 из суммы 4000 останется у него.

Именно за счет этой разницы и существуют букмекерские конторы, и именно за счет этой разницы проигрывают игроки, так как ставят на исход, вероятность которого равна 50 – 50. Тем самым, играя не с коэффициентом 2, а с коэффициентом меньше, оставляя разницу в «карманах» у букмекера.

После того, как мы разобрались в том, как формируется доходная часть контор, необходимо всё же понять, как «простому смертному» игроку получить максимальный выигрыш.

Очевидно, что выигрыш возможен в том случае, когда ставка на исход будет сделана по коэффициенту, превышающего оценочную вероятность исхода, т. е. если вероятность 50 -50 , а коэффициент уже не 2, а 2,2, то это будет ставка с преимуществом над линией. Осуществляя такие ставки, игрок в итоге будет иметь прибыль, ведь его команда из 100 раз должна 50 раз выиграть и 50 раз проиграть, таким образом, если ставить по 1 рублю то 50 рублей он проиграет, но выиграет 60.

В итоге можно сказать, что для выигрыша нужно уметь находить такой коэффициент, который бы превышал предварительно оцененную вероятность, исходя из события, на которое будет делаться ставка.

Но найти такое событие в линии довольно – таки сложно, ведь букмекер заранее просчитывает котировки и стремится обойти своих «конкурентов» в получении прибыли.

Мой знакомый постоянно делает ставки, не владея какой либо информацией о составе игроков команды, что и приводит к его постоянным проигрышам.

Именно поэтому мы рассмотрим еще одну ситуацию, где так же две наши команды с вероятностями 50 на 50, но уже изначальной линией 1,8 - 1,8. Игра сама по себе уже невыгодна, но тут один из игроков узнает, что в одной команде у двух спортсменов произошла значительная травма, потому они будут исключены из соревнований. Да еще к тому же, спустя время, третий спортсмен уехал домой, узнав о смерти одного из родителей. Что же дает эта информация? Дает именно то, что и поможет игроку, обладающего информацией, выиграть в данном «поединке».

Мой знакомый постоянно делает ставки, не владея какой либо информацией о составе игроков команды, что и приводит к его постоянным проигрышам.

Изначально команды были равны по преимуществам, но теперь одна команда ослабла, вероятность ее проигрыша увеличилась на 20% или даже 30 %, теперь играть за коэффициент 1,8 против проблемной команды уже выгодно.

Владелец конторы будет стараться сам контролировать данную ситуацию, получая информацию из команд, меняя коэффициенты. В данном случае цель игрока – получить информацию, которой не владеет букмекер, или же получить информацию быстрее, чем он.

Но для выигрыша необходимо тщательно проследивать все спортивные мероприятия, следить за состоянием команды, ее составом, чтобы правильно рассчитать все свои шансы.

В этом и помогает теория игр, которая своими расчетами приводит игроков к получению максимальной прибыли.

*Сагадеева Э.Ф.
старший преподаватель
Мустафина А.И.
студент 3 го курса
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

АНАЛИЗ СТОИМОСТИ ЖИЛЬЯ В ПРИВОЛЖСКОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ

Аннотация: В статье приведен обзор рынка жилья регионов Приволжского федерального округа, рассмотрена ценовая ситуация на первичном и вторичном рынках жилья ПФО и РБ.

Ключевые слова: Приволжский федеральный округ, 2014 год, Башкортостан, г. Уфа, стоимость, цена, 1 м^2 , первичный рынок жилья, вторичный рынок жилья, ипотека, недвижимость, квартира.

По данным Росстата (Таблица 1), в среднем по РФ по итогам первого полугодия 2014 г. цена за квадратный метр жилья на первичном рынке составила по 50,9 тыс.руб., а на вторичном — 56,6 тысячи. Год назад эти показатели составляли соответственно 49,3 и 56 тыс.руб.

Что касается ПФО, квадратный метр жилья во II квартале 2014 г. стоил 44,5 тыс.руб. на первичном рынке, и 49,6 тыс. руб на вторичном. В III квартале эти показатели составили уже 45,3 тыс. руб. и 50 тыс. руб. соответственно. Самыми высокими по ПФО оказались в III квартале 2014 г. цены на жилье в Нижегородской области - стоимость 1 м^2 на первичном рынке здесь составила 58,3 тыс. рублей, на вторичном – 63,9 тыс. рублей.

На втором месте по уровню цен - Республика Башкортостан, где 1 м^2 жилья на первичном и вторичном рынке можно было приобрести за 52,4 тыс. рублей и 56,7 тыс. рублей соответственно. [3]

Средние цены и индексы цен на рынке жилья (III квартал 2014 года)

(по данным статистики)

	<i>Средние цены на рынке жилья (на конец квартала, рублей за 1 кв.метр общей площади)</i>		<i>Индекс цен на рынке жилья (на конец квартала, в % к соответствующему кварталу предыдущего года)</i>	
	<i>первичный рынок</i>	<i>вторичный рынок</i>	<i>первичный рынок</i>	<i>вторичный рынок</i>
Российская Федерация	50919	56630	106,1	103,5
Приволжский федеральный округ	44450	49584	106,8	106,2
Республика Башкортостан	51388	55718	109,0	107,6
Республика Марий Эл	41597	40866	104,5	100,6
Республика Мордовия	46271	42245	106,1	108,4
Республика Татарстан	46665	55432	108,1	106,1
Удмуртская Республика	43977	44246	109,1	105,3
Чувашская Республика	42656	41874	106,4	105,1
Пермский край	51164	41275	107,4	104,3
Кировская область	41286	43920	102,4	102,8
Нижегородская область	56924	62716	108,9	107,6
Оренбургская область	39893	47215	100,3	104,3
Пензенская область	40831	41015	106,8	102,6
Самарская область	39239	51094	105,2	104,9
Саратовская область	40710	39363	105,1	107,9
Ульяновская область	37604	42037	105,3	106,2

В Татарстане средняя цена 1 м² по итогам первого полугодия 2014 г. в новостройках составила 46,7 тыс. рублей, (год назад - 43,6 тыс. руб.). В то же время стоимость жилья на вторичном рынке выросла не столь значительно — с 53,8 до 55,4 тыс. рублей соответственно. По цене за квадратный метр на рынке вторичного жилья Республика Татарстан заняла третье место в Приволжском федеральном округе. [4]

Одними из самых низких в ПФО оказались цены на жилье в Пензенской области. Так, в III квартале 2014 г. цена 1 м² «первички» составила 41,6 тыс. руб., «вторички» - 41 тыс. руб.[5] Годом ранее эти цифры были меньше на 2,9 тыс. руб. и 1,3 тыс. руб. соответственно.

Ну а дешевле всего новая квартира обходится в Ульяновской области – 37,9 тыс. рублей за «квадрат», а самая недорогая «вторичка» – в Саратовской области — 40,5 тыс. руб. за 1 м².

В целом, цены на жилье в Приволжском федеральном округе находятся на среднем уровне, если брать в рассмотрение все восемь округов. Самые высокие цены – в Центральном и Дальневосточном ФО, самые низкие – в Северо-Кавказском и Южном ФО. Данные наглядно представлены на рисунке 1.



Рис. 1 Средние цены на первичном и вторичном рынках жилья по федеральным округам РФ в III квартале 2014 г [9]

Полномочный представитель Президента России в ПФО Михаил Бабич сообщил на совещании 16 октября 2014 года в Саратове о том, что в Приволжье за 8 месяцев текущего года введено в строй около 1 млн. кв. м жилья экономкласса, что на 55 процентов больше уровня прошлого года.

Лидерами по объемам ввода жилья в округе являются республики Башкортостан и Татарстан (по 1,5 млн. кв. м), а лидерами по темпам роста стали Оренбургская область (185% к аналогичному периоду прошлого года) и Кировская область (180%).[6]

По данным Башстата, стоимость первичного жилья в регионе составляет примерно 51,4 тыс.руб. за квадратный метр, а квартиры в построенном жилье стоят 55,7 тыс.руб.

В Уфе же цены на порядок выше. Так, средняя стоимость жилья на рынке первичной недвижимости составляет 60,49 тыс.руб. за квадратный метр, а на вторичном рынке – 63,4 тыс.руб. [1] В 2014 году увеличилось число предложений первичного жилья в районе проспекта Октября, хотя в 2013 году лидировали центр города и Зеленая Роща.[8]

Несмотря на кризисную ситуацию, жители продолжают брать ипотеку. Если крупные банки повысили ставки, то небольшие коммерческие банки предлагают краткосрочные программы, которые являются более выгодными. Так, по данным Банка России, к июню 2014 г. жители Башкирии оформили

ипотечные кредиты на сумму 63 664 миллионов рублей. При этом долги по выплатам составляют 417 миллионов рублей.

Таблица 2

Средние цены за 1 м² на вторичном рынке г. Уфы на 08.12.14 г [7]

	Средняя цена, руб.	Рост за неделю, %	Рост за неделю, руб.
За 1 м ² в среднем	68317	1,03	696
За 1 м ² 1-комн.кв.	72050	2,11	1487
За 1 м ² 2-комн.кв.	66845	0,80	531
За 1 м ² 3-комн.кв.	66485	0,75	494
За 1 м ² 4-комн.кв.	69320	1,18	825

. В последнее время стоимость жилья в Башкортостане неуклонно растет, как и в РФ, и в ПФО. Одними из основных факторов являются падение курса рубля, нестабильность рынков валюты и экономической ситуации в целом. С падением курса рубля цены на недвижимость значительно возросли.[1] Всё это заставляет людей искать новые способы, позволяющие хоть как-то сберечь свои денежные накопления. Многие принимают решение вложиться в недвижимость, даже те, кто раньше этим не занимался. Сейчас большинство сделок по покупке недорогих квартир совершаются с инвестиционной целью. Можно предположить, что при наступлении некоторой стабилизации в экономике, скорее всего, ажиотаж тоже спадет и рынки станут более спокойными. Ещё и потому, что накопления граждан не безграничны. К тому же, растут ставки по ипотечным программам, пересматриваются и сами программы, что тоже будет влиять на сокращение сделок. Но когда это случится, точно предугадать сложно. Тем более что внешние факторы всё-таки способствуют пока росту покупок жилья, что приводит в целом к удорожанию цен на квартиры.

Использованные источники:

1. З. А. Залилова, Э. Ф. Сагадеева. Анализ стоимости жилья по столице Республики Башкортостан. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://journal.bsau.ru/directions/08-00-00-economic-sciences/374/>
2. <http://pravdapfo.ru/news/v-nizhegorodskoy-oblasti-samye-vysokie-v-okruga-ceny-na-zhile>
3. <http://kazan.dk.ru/news/tatarstan-po-stoimosti-zhilya-na-vtorichnom-rynke-zanyal-trete-mesto-v-pfo-236879591>
4. <http://www.dni.ru/realty/2014/8/8/277451.html>
5. <http://www.pravda-news.ru/topic/55708.html>
6. <http://rus.kiziltan.ru/society/89-mihail-babich-nazval-bashkortostan-liderom-po-obemam-vvoda-zhilya-v-pfo.html>
7. <http://realty.dmir.ru/ufa/prices/ceny-na-kvartiry-v-ufo/>
8. <http://www.dombler.ru/ufa/article/531fea1475d7808a9bd8c6ab511858fd.html>
9. http://www.gks.ru/free_doc/new_site/prices

Сагидова З.М.
студент 2 курса 2 гр.
«Бухучет и аудит»
Алиева З.Б., к.э.н.
доцент

кафедра «Финансы и кредит»
ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный
институт народного хозяйства»
Россия, г. Махачкала

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ, КЛАССИФИКАЦИЯ И ЗНАЧЕНИЕ ЦЕННЫХ БУМАГ

Рынок - сложное многофункциональное комплексное образование, включающее, с одной стороны, рынок товаров и услуг, с другой - рынок ресурсов. Взаимодействие этих рынков определяет национальный экономический механизм.

Этот механизм имеет кредитный характер. Подавляющее число рыночных субъектов, действующих на основе деловых контрактов, принимают на себя обязательства, имеющие форму ценных бумаг. Именно взаимные обязательства предпринимателей гарантируют устойчивость экономической системы общества.

Роль ценных бумаг этим не ограничивается. Их значение велико в платежном обороте каждого государства. Через ценные бумаги осуществляется инвестиционный процесс, при котором инвестиции автоматически направляются в самые эффективные сферы народного хозяйства, их получают наиболее жизнеспособные рыночные структуры.

Рынок ценных бумаг (фондовый рынок) выступает составной частью финансовой системы государства, характеризующейся институциональной и организационно-функциональной спецификой. Такая система в современной России начала формироваться только в конце 80-х гг., когда была признана необходимость восстановления рыночного хозяйства.

Экономическая практика последующих 90-х гг. подтвердила ту непреложную истину, что главным средством восстановления и развития рыночных методов хозяйствования являются ценные бумаги, фиксирующие право собственности на капитал (как в денежной, так и в вещественной формах). С помощью ценных бумаг собственность государства может быть превращена в собственность акционерных обществ, т.е. широких слоев населения - частных собственников.

С экономической точки зрения статус ценной бумаги является ее неотъемлемым внутренним свойством, ее содержанием. Экономический статус ценной бумаги задается ее ролью и значением в системе фондового рынка.

Экономическая сущность ценной бумаги раскрывается через ее экономические признаки:

- обращаемость, или рыночность, — способность ценной бумаги покупаться и продаваться на рынке, а также выступать в качестве самостоятельного платежного документа, облегчающего обращение других товаров;

- ликвидность ценной бумаги — способность ценной бумаги к реализации, степень ее обратимости в денежные средства, возможность быстро, без потерь реализовать ценную бумагу на фондовом рынке;

- доходность — способность ценной бумаги приносить доход ее владельцу, это экономическая форма реализации права собственности на ценную бумагу;

- надежность — степень безопасности вложений в ценные бумаги, это минимальный риск потери инвестируемого капитала и ожидаемого дохода, неуязвимость инвестиций в ценные бумаги от потрясений на рынке инвестиционного капитала и стабильность получения дохода;

- риск — возможные потери, связанные с инвестициями в ценные бумаги и неизбежно им присущие.

Обращаясь на фондовом рынке, ценные бумаги выполняют функции:

- мобилизации денежных средств инвесторов;
- перераспределения денежных средств из одних отраслей, регионов, групп населения в другие, создающие более благоприятные условия для функционирования капитала;

- информации о состоянии экономики страны в целом.

Возникновение и быстрое развитие упорядоченного рынка ценных бумаг были обусловлены становлением капиталистических производственных отношений. Прежде всего, это проявилось в расширении границ коммерческого кредитования, которое представляет собой исходную форму капиталистического кредита.

Орудием коммерческого кредита выступает вексель - первый вид ценной бумаги. Вексель превращается в форму кредитных денег.

По сравнению с другими долговыми обязательствами вексель обладает: 1) абстрактностью, поскольку в нем не оговариваются конкретные причины появления долгового обязательства; 2) бесспорностью, т.е. обязательством должника произвести платеж независимо от условий возникновения долга; 3) обращаемостью, позволяющей использовать вексель как средство обращения вместо наличных денег (в связи с этим вексель получил название торговых денег).

Эти моменты свидетельствуют о большом значении, которое имели ценные бумаги в виде векселей в развитии промышленного производства, утверждении капиталистических отношений и становлении рынка.

В процессе деятельности банковской системы создается еще одна форма ценных бумаг - чеки, играющие роль кредитных денег и опосредующие обращение товаров в качестве платежного средства. Возникли и другие инструменты, удостоверяющие движение товаров (коносаменты,

закладные документы и т.д.). Однако настоящим прорывом в формировании рынка ценных бумаг явились акционерные общества.

В условиях капиталистического способа производства наблюдается противоречие между тенденцией к большему расширению предприятий и ограниченностью индивидуальных капиталов. Организация новых предприятий требует капиталовложений, значительно превышающих как собственный капитал отдельного предпринимателя, так и те заемные средства, которые он может привлечь. Это противоречие разрешается путем образования акционерных обществ, объединяющих индивидуальные капиталы в один ассоциированный капитал.

Значение ценных бумаг в экономике нельзя понять без рассмотрения роли государственных ценных бумаг (ГЦБ).

Роль ГЦБ менялась в ходе развития экономики. Сначала ГЦБ как один из инструментов государственного кредита использовались главным образом для покрытия чрезвычайных расходов государства, связанных с войнами и стихийными бедствиями (покрытие бюджетного дефицита). Со временем государственные ценные бумаги во все большей мере начинают воздействовать на экономику, играть незаменимую роль в сфере государственного регулирования денежного обращения.

После отмены крепостного права ГЦБ в России стали обладать экономической направленностью. Были выпущены правительственные и гарантированные правительством железнодорожные займы с целью финансирования интенсивного строительства железнодорожной сети, ряд консолидационных займов для упорядочения государственного кредита, ряд займов для борьбы с обесценением бумажных денег, проведения денежных реформ и т.д.

В современных условиях с помощью государственных ценных бумаг проводится денежно-кредитная политика с целью регулирования макроэкономики. Центральный банк Российской Федерации (Банк России), представляющий правительство как агент, покупает и продает государственные ценные бумаги на рынке ценных бумаг (операции "на открытом рынке") с целью регулирования денежной массы в обращении.

Государственные ценные бумаги в экономике России:

- являются наиболее цивилизованным рыночным способом формирования государственного долга;
- обеспечивают кассовое исполнение государственного бюджета путем покрытия коротких разрывов между доходами и расходами, возникающих из-за несовпадения во времени налоговых поступлений и расходов бюджета;
- выступают при проведении денежно-кредитной политики государства регулятором не только денежного обращения, но и развития экономики в целом; сущность денежно-кредитной политики состоит в изменении денежной массы в целях достижения подъема общего уровня производства, повышения занятости и предотвращения инфляции;

- мобилизуют средства для финансирования целевых государственных и местных программ, имеющих важное социально-экономическое значение;
- могут выступать в качестве залога по кредиту, предоставленному Центральным банком РФ Правительству, по ссудам, взятым коммерческими банками у Центрального банка РФ, а также по кредитам, получаемым предприятиями в коммерческих банках.

Давая общую оценку значения ценных бумаг в экономике, можно выделить следующие важнейшие моменты. Во-первых, ценные бумаги выступают гибким инструментом инвестирования свободных денежных средств юридических и физических лиц. Во-вторых, размещение ценных бумаг - эффективный способ мобилизации ресурсов для развития производства и удовлетворения других общественных потребностей. В-третьих, ценные бумаги активно участвуют в обслуживании товарного и денежного обращения. В-четвертых, на рынке ценных бумаг, прежде всего фондовых биржах, складываются курсы ценных бумаг. Эти курсы - барометр любых изменений в экономической и политической жизни той или иной страны. Курсы резко падают в годы кризисов и неблагоприятной конъюнктуры и, наоборот, повышаются в периоды оживления и подъема производства.

*Сазин В.С.
аспирант*

**ФГБОУ «Государственный университет управления»
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОРГНАБОРА В КАЧЕСТВЕ ПРИВЛЕЧЕНИЯ
ИНОСТРАННЫХ ГРАЖДАН ДЛЯ РАБОТЫ НА ТЕРРИТОРИИ
РОССИИ**

Исследователи Американского института предпринимательства под руководством Николаса Эберштадта пришли к выводу, что со времен распада СССР число убийств, суицидов, несчастных случаев со смертельным исходом в России сравнимо со статистикой в странах, только еще приходящих в себя от военных конфликтов и последствия происходящего захлестнут Россию в ближайшие 20 лет [1]. Проблема слишком резкого сокращения численности трудоспособного населения приведет к тому, что не только изменится позиция России на международной арене, но и ее границы и политическое устройство. Естественный прирост, который наблюдается в последнее время недостаточен для стабилизации численности населения, а истощение человеческого капитала сделает Россию неконкурентоспособной или даже нежизнеспособной. Власти России проводят ряд мер для борьбы с демографическим кризисом и по улучшению качества человеческого капитала. Одним из заметных инструментов является создание системы материального поощрения за рождение второго ребенка, то есть введение материнского капитала, однако это не увеличивает рождаемость на одну

женщину, а лишь сдвигает сроки появления второго ребенка, что приводит к появлению детей у достаточно молодых людей, которые не имеют определенных источников средств к существованию. Но данный инструмент позволяет отчасти стабилизировать численность и помочь молодым семьям в содержании детей, улучшить их жилищные условия.

Россия столкнулась с проблемой не только количества населения, но и как следствие с дефицитом трудовых ресурсов. Остается нерешенным вопрос об уровне данного дефицита, так как официальные данные не могут показать реальных цифр необходимого количества трудящихся в по отдельным территориями специальностям. Осложняет задачу и наличие незарегистрированных трудовых мигрантов, общее число которых точно не известно, а лишь есть предположение различных государственных структур, данные которых значительно разнятся.

К сожалению, естественным приростом населения данную проблему решить не возможно- это связано с низкой рождаемостью и высокой смертностью, хотя в последнее время и заметны существенные улучшения. Таким образом, решением могло бы послужить техническое переоснащение производств, то есть модернизация, которая позволила увеличить производимый продукт снижая занятых на данном производстве людей. Это с одной стороны, а с другой необходимо разработать специальную программу переселения людей на малонаселенные территории, на которых идет активное социально-экономическое развитие. К таким регионам можно отнести Дальний Восток и Сибирь. Для определения малонаселенности регионов целесообразно использовать относительные показатели, так согласно официальным данным Федеральной службы государственной статистики самыми малонаселенными регионами являются Чукотский автономный округ, Ненецкий автономный округ и Республика Саха (Якутия). Более того с 1993 года в Дальневосточном федеральном округе наблюдается отрицательный естественный прирост, который составил с 1990 по 2008 год составило около 160 тыс. человек. Кроме этого миграционный отток из данного округа ежегодно составляет в пределах 30 тыс. человек. Аналогичная ситуация складывается и в Сибирском федеральном округе, однако стоит заметить что наблюдается с 2011 года естественный прирост населения. На Дальнем Востоке России продолжают определять низкая рождаемость, высокая смертность, быстрое старение населения и более короткая, чем в среднем по России, предстоящая продолжительность жизни.

Целесообразно чтобы переселение на необходимые территории регулировалось государством, путем стимулирования и ограничений. Таким образом, на те территории, которые необходимо заселять направлять добровольно желающих из других регионов и стран, стимулируя их материально и оказывать всю необходимую поддержку при оформлении документов, адаптации и интеграции на территории вселения.

Следует создать систему оргнабора квалифицированных мигрантов,

что позволит заполнить пробелы рынка труда. Программа организованного набора должна делать акцент на заполнение вакансий в первую очередь гражданами России, а во вторую – высококвалифицированными мигрантами, которые могут быть востребованными экономикой Российской Федерации. Как правило, при использовании оргнабора понимается направление низкоквалифицированных кадров, учитывая прошлый опыт применения оргнабора в Советском Союзе в настоящее время возможно создание новых механизмов привлечения трудовых ресурсов из-за рубежа необходимой квалификации. Так, например, при закрытии некоторых заводов на территории СНГ без работы часто остаются работники, при этом на схожих производствах в России наблюдается дефицит кадров. Стоит учесть, что Россия экономически привлекательна для мигрантов, что показывает тенденция увеличения числа желающих получить Российское гражданство либо вид на жительство.

Оргнабор иностранных граждан позволит частично вывести из латентного сектора экономики незарегистрированную занятость иностранных граждан на территории России, так как участие в оргнаборе позволит иностранному работнику официально трудиться, получать стимулирующие выплаты и не опасаться депортации за нелегальную трудовую деятельность. Это основополагающий принцип системы организованного набора. Таким образом, мигрант находится в поле законодательства. Это помогает повысить комфорт пребывания иностранных граждан на территории России и делает её более конкурентоспособной на мировом рынке труда.

В системе оргнабора должны присутствовать организации, которые будут осуществлять координирование компаний и трудовых мигрантов вплоть до заключения договора. Иностранец сможет оформить все документы, если он полностью подходит под требования работодателя на территории постоянного проживания. Это поможет снизить уровень коррупции, так как сократится количество обращений в государственные органы, а работодатель получит работника с полным пакетом разрешающих документов. Нужно поставить вопрос о лицензировании таких организаций, чтобы была возможность контролировать их деятельность на законодательном уровне. Такой контроль уже осуществляется над организациями, которые находят работу гражданам России на территориях иностранных государств. Такой подход поможет легализовать трудовых мигрантов, что повысит их социальную защищенность. Нужно внести много изменений в действующее законодательство, чтобы воплотить в жизнь всё вышесказанное. Россия и Киргизия должны подписать договор об оргнаборе мигрантов к концу текущего года.

Основными странами-донорами внешних трудовых ресурсов для России являются государства бывшего СССР, таким образом, в первую очередь на эти страны должны быть направлены принципы оргнабора,

которые должны реализовываться совместно с министерствами этих стран в сфере труда и занятости. В настоящее время в Таджикистане и Киргизии есть негосударственные учебные центры специализирующиеся на подготовке слушателей для работы в России. В Республике Узбекистан сложилась практика подготовки рабочих с последующим их трудоустройством в Южной Корее. Страны Средней Азии способствуют трудоустройству граждан своих стран для работы в других странах, так Министерство труда и социальной защиты и Департамент миграционной службы МИДа республики Кыргызстан на первом этапе реализации проекта по подготовке трудовых ресурсов для работы в Южной Корее проводили работу непосредственно с работодателями, результатом которой стало подписание ряда соглашений с Национальной Федерацией рынка кооперативов Южной Кореи. Стоит отметить, что Российская Федерация является не единственным государством-реципиентом трудовых ресурсов из государств Средней Азии, при этом та ситуация которая складывается негативно отражается на экономике России из-за отсутствия подготовки мигрантов к трудовой деятельности, при этом те кто прошел подготовку и получил определенную квалификацию направляются для работы в иные государства.

Использованные источники:

1. Russia's Peacetime Demographic Crisis: Dimensions, Causes, Implications./Nicholas Eberstadt.: Annotation – Режим доступа: http://www.nbr.org/publications/specialreport/pdf/preview/Russia_demography_p_review.pdf

Саидова Г.А.
студент 2к. 7 гр.

факультет «Бухучет, анализ и аудит»

Алиева З.Б., к.э.н.
доцент

кафедра «Финансы и кредит»

**ГАОУ ВПО «Дагестанский Государственный
Университет Народного Хозяйства»**

Россия, г. Махачкала

КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ, ИХ ОПЕРАЦИИ И УСЛУГИ

Банковская система – одна из важнейших и неотъемлемых структур рыночной экономики. Развитие банков и товарного производства и обращения исторически шло параллельно и тесно переплеталось. При этом банки, проводя денежные расчеты, кредитуя хозяйство, выступая посредниками в перераспределении капиталов, существенно повышают общую эффективность производства, способствуют росту производительности общего труда.

Банк - это организация, созданная для привлечения

денежных средств и размещения их от своего имени на условиях возвратности, платности и срочности. Банковская система большинства стран, в том числе и России, является двухсторонней.

Первый уровень представляет собой центральный банк (ЦБ) страны, обладающий исключительным правом эмиссии денег, а также правомочный напрямую сотрудничать с небанковскими институтами. На втором уровне находятся иные банковские институты, важнейшими из которых являются коммерческие банки.

Современные коммерческие банки – банки, непосредственно обслуживающие предприятия и организации, а также население – выступают основным звеном банковской системы. Независимо от формы собственности коммерческие банки являются самостоятельными субъектами экономики. Их отношения с клиентами носят коммерческий характер. Основная цель функционирования коммерческих банков – получение максимальной прибыли.

Коммерческие банки - это институт кредитно- банковской системы, организующий движение ссудного капитала с целью получения прибыли. Получение максимальной прибыли, как цель деятельности, - характерная особенность коммерческих банков.

Коммерческие банки подразделяются на: универсальные и специализированные. Первые выполняют практически все виды банковских операций, вторые осуществляют свою деятельность в какой-то одной или нескольких, связанных между собой, сферах.

По способу формирования уставного капитала банки подразделяются на акционерные (открытого и закрытого типа) и паевые.

Для акционерного общества характерно, что собственником его капитала выступает само общество, т.е. банк. А паевые коммерческие банки собственниками своего капитала не являются, поскольку каждый из пайщиков сохраняет право собственности на свою долю капитала.

Коммерческий банк — это предприятие, организующее движение ссудного капитала с целью получения прибыли.

Сущность коммерческого банка проявляется в его функциях.

Основными функциями банков считаются:

1. аккумуляция и мобилизация денежного капитала
2. посредничество в кредите
3. проведение расчетов и платежей в хозяйстве
4. создание платежных средств
5. организация выпуска и размещения ценных бумаг
6. консультационное обслуживание клиентов

Коммерческие банки привлекают средства, которые могут быть отданы в ссуду, в соответствии с потребностями заемщиков и на основе широкой диверсификации своих активов снижают совокупные риски владельцев денег, размещенных в банке.

Особой функцией коммерческих банков является их способность создавать и уничтожать деньги, т.е. увеличивать и уменьшать денежную массу. Создание платежных средств прямо связано с кредитной и депозитной деятельностью банков. Депозит может создаваться двумя путями: внесением клиентом наличных денег в банк, или выдачей заемщику кредита. При этом указанные операции различным образом влияют на объем денежной массы в обращении.

Коммерческие банки осуществляют эмиссионно-учредительскую функцию, выпуская и размещая ценные бумаги, в частности акции и облигации. При этом банки имеют права и возможность направлять сбережения на производственные цели.

Банки гарантируют покупку выпущенных ценных бумаг, приобретая и продавая их за свой счет, или организуя для этого банковские синдикаты, предоставляют покупателям акции и облигации, ссуды.

Банки проводят анализ финансовой деятельности предприятий, состояния их бухгалтерского учета, оценивают стратегию развития и выявляют возможные направления увеличения доходов. Занимаясь операциями с ценными бумагами, банки оценивают перспективность выпуска новых акций клиента и реальность их размещения; консультируют клиентов в выборе фирм, готовых взять на себя размещение новых ценных бумаг. Банки предоставляют следующие консультационные услуги: от открытия счетов, кредитно-расчетного и кассового обслуживания до рекомендаций по совершению операций на денежном и товарном рынках.

Операции коммерческого банка. В деятельности банков выделяют следующие виды операций: пассивные, активные и комиссионные, включающие посреднические операции.

При помощи пассивных операций банки аккумулируют необходимые для своего функционирования денежные средства - собственные, привлеченные и эмитированные. Источником собственных средств являются: взносы учредителей (долгосрочная ссуда); выручка от продажи акций и облигаций; отчисления от текущей прибыли в резервный фонд; нераспределенная прибыль. Привлеченные и эмитированные средства образуются банками за счет вкладов клиентов на текущие, срочные и сберегательные счета, а также в результате эмиссии кредитных денег. Важную роль в привлечении денежных средств играют межбанковские ссуды, учет и переучет векселей.

Собственные средства составляют малую часть фондов, которыми располагают банки. Обычно у крупных банков доля собственных средств не превышает 10%, причем, чем крупнее банк, тем меньше удельный вес его собственного капитала в сравнении с привлеченным.

Активные операции направлены на использование образованного денежного фонда с целью получения прибыли. Они подразделяются на кредитные и инвестиционные. В свою очередь кредитные операции

классифицируются по:

1. признаку срочности - на ссуды до востребования (онкольные), краткосрочные (до 1 года), среднесрочные (от 1 года до 5 лет), долгосрочные (свыше 5 лет);

2. характеру обеспечения - на учет векселей, ссуды под залог векселей (вексельные), под залог товаров и товарных документов (подтоварные), недвижимости (ипотечные), ценных бумаг.

В зависимости от способа погашения выделяют ссуды с единовременным погашением и с возвратом в рассрочку. Выплаты процента производятся сразу при выдаче ссуды, по частям на протяжении всего срока либо в момент погашения.

Современные банки стремятся всемерно расширять число и повышать качество выполняемых ими операций с тем, чтобы привлечь больше клиентов и повысить свою доходную базу.

Роль коммерческих банков достаточно велика благодаря многочисленным связям с другими секторами экономики. Банки перераспределяют капитал между различными отраслями народного хозяйства. Их основная заслуга в рамках отдельной страны - это организация денежного оборота и накопление основного капитала.

Сейчас коммерческие банки России успешно развиваются, не смотря на круг проблем, которые имеют место в настоящее время. Коммерческие банки достаточно быстро приспосабливаются к меняющимся условиям.

Подводя итог сказанному, можно определенно сделать вывод о том, что коммерческие банки сегодня - основная составная часть кредитно-финансовой системы любой страны. Они занимают господствующее положение на рынке ссудных капиталов. Сфера деятельности коммерческих банков растет, а круг их операций и услуг расширяется и охватывает все новые и новые отрасли.

*Сайнулаев Г.Ш.
студент 2курса 10 гр.*

«Бухучет и аудит»

Алиева З.Б., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансы и кредит»

*ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный
институт народного хозяйства»*

Россия, г. Махачкала

РАЗВИТИЕ РЫНКА ЭПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РФ

Ипотека начала набирать обороты в нашей стране довольно недавно. В крупных российских городах, регионах и отдельных коммерческих банках начали разрабатываться различные жилищные программы, опирающиеся на

действующую правовую базу в области ипотеки.

Таким образом, исследование механизма ипотечного кредитования на сегодняшний день, достаточно актуально. Ведь помимо экономической роли, ипотечное кредитование выполняет еще немаловажные социальные функции.

Жилищный вопрос, несомненно, был и остается на сегодняшний день одним из самых актуальных. Жилищная проблема стоит перед 60 % российских семей, в той или иной степени не удовлетворенных жилищными условиями. Нехватка качественного жилья приводит к разводам в молодых семьях, к отказу от рождения детей, многочисленным конфликтам и бытовым преступлениям. Россияне живут в крайне стесненных по цивилизованным меркам условиях. В России на одного человека приходится только 22 кв. м жилья. В развитых странах в два-три раза больше.

Ситуация, сложившаяся на рынке недвижимости, свидетельствует о существовании постоянно возрастающей потребности со стороны населения в жилье. Тем самым ипотека приобретает всё большее значение. С другой стороны, она может привести к кризисным явлениям. Яркий пример тому мировой финансовый кризис, начавшийся с ипотечного кредитования.

Опыт ряда развитых стран свидетельствует о перспективности механизма ипотечного кредитования и показывает, что его использование позволяет гражданам, не имеющим достаточных средств для одномоментной покупки жилья, но обладающих стабильным доходом и определенными накоплениями, решить жилищную проблему. В РФ за последние годы уже сложилась практика использования системы ипотечного кредитования, сформировалась основа и заложена законодательная база для функционирования ипотеки, но массового распространения она пока не получила.

Подытожив, можно выявить основные тенденции рынка ипотечного кредитования в России:

- снижение уровня концентрации на рынке;
- увеличение количества выдаваемых ипотечных кредитов;
- увеличение просрочки платежей;
- рост доли небольших банков в общем объеме кредитования;
- смягчаются требования к заемщикам, в частности снижаются ставки;
- значительное снижение объема выдаваемых ипотечных кредитов в валюте.

Сегодня развитие жилищной ипотеки в России сдерживается следующими основными факторами:

1. Относительная слабость отечественной банковской системы, ее заинтересованность в работе с населением, отсутствие опыта долгосрочного кредитования;
2. Невысокий финансовый потенциал отечественных страховых,

риэлтерских и оценочных компаний, отсутствие у них необходимого опыта по страхованию рисков, возникающих в связи с предоставлением ипотечного кредита

3. Несовершенство нормативно-правовой базы;
4. Высокая стоимость ссуд при низкой платежеспособности населения;
5. Проблема привлечения долгосрочных ресурсов в ипотечную жилищную систему.
6. Психологические факторы, нежелания жить в долг

В настоящий период в России внедряется новый вид ипотечного кредитования – продажа недвижимости, уже находящейся в залоге. При этом бывшие заемщики избавляются от обязательств перед банком, исполнить которые они не могут, банк управляет возникающими финансовыми рисками, а покупатель получает льготные условия ипотечного кредитования, так как процентные ставки остаются «в наследство» от предыдущего заемщика и отсутствуют предусмотренные комиссии банков.

Важным направлением совершенствования ипотечного кредитования в России является развитие такой услуги, как ипотечный брокеридж. Суть данной услуги состоит в подборе оптимальных условий кредитования для будущего заемщика, а именно выборе кредитной организации, предоставлении помощи в формировании пакета документов для получения ипотечного кредита, юридических и финансовых консультациях клиента.

Перспективы для развития ипотечного кредитования, конечно же, есть, оно будет развиваться, хотя и небольшими темпами. Уже сейчас заметна конкуренция между банками в этой сфере, что должно вылиться в появление новых ипотечных продуктов, а также снижению процентных ставок по кредиту. Хотя если и будет снижение процентных ставок, то оно будет небольшим, поскольку при прогнозируемых темпах инфляции банки оставят ставки примерно на том же уровне.

Ипотечное кредитование должно развиваться равномерно на территории всей страны с поддержкой государства, которая должна создавать благоприятные условия для функционирования ипотеки.

Подводя итог выше сказанному, можно сказать, что в настоящее время ипотека вызывает много разноречивых мнений. Одни уверены, что при нынешнем уровне жизни этот способ решения жилищной проблемы еще долго останется непопулярным. Другие – что ипотека пришла в нашу страну как раз вовремя.

Как утверждают аналитики крупнейших российских банков и ипотечных брокеров, перспективы развития ипотечного кредитования в России напрямую связаны с тем, как будет развиваться мировой финансовый рынок. Это, прежде всего, связано с кредитными возможностями банков, а также со степенью доверия кредиторов и заемщиков к текущей экономической ситуации и их финансовыми возможностями.

Объемы выдачи ипотечных кредитов в 2003 году, по сравнению с 2002 годом, возросли вдвое - \$500млн. против \$260млн. Основной вклад внес Сбербанк благодаря значительной ресурсной базе и разветвленной филиальной сети, доля которого по-прежнему составляет около 50% рынка.

В настоящий момент 60 процентов жилищного фонда приватизировано, и такой фонд становится более активным объектом рыночных сделок, включая сделки по квартирной аренде. Результаты недавно проведенных обследований показывают, что большая часть населения нуждается в улучшении жилищных условий, например, более 77 процентов семей, включенных в опрос, заявили о своем стремлении улучшить свои жилищные условия, но при этом население плохо разбирается в ипотечном кредитовании.

Прошедший год определил основных игроков, которые будут в обозримом будущем определять ключевую роль на ипотечном рынке. К Сбербанку, банку Дельтакредит, Райффайзенбанку и МИА присоединились Национальный резервный банк, Газпромбанк, Внешторгбанк, МДМ-банк, а также Тройка-диалог, планирующая в ближайшее время запуск собственного ипотечного проекта. Безусловно, уверенность участникам рынка дало принятие закона "Об ипотечных ценных бумагах" и надежда на то, что уже к концу 2004 года полностью завершится формирование законодательной базы, необходимой для развития ипотеки.

*Саитов Р.И.
студент 3-го курса
экономический факультет
ФГБОУ ВПО Башкирский государственный
аграрный университет
Россия, г. Уфа*

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ В РФ

Обязательное социальное страхование – часть государственной системы социальной защиты населения, спецификой которой является осуществляемое в соответствии с федеральным законом страхование работающих граждан от возможного изменения материального и (или) социального положения, в том числе по независящим от них обстоятельствам.

Обязательное социальное страхование представляет собой систему создаваемых государством правовых, экономических и организационных мер, направленных на компенсацию или минимизацию последствий изменения материального и (или) социального положения работающих граждан, а в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации, иных категорий граждан [1].

Система пенсионного страхования в РФ специалистами оценивается

как неэффективная, одно из подтверждений – тенденция по снижению коэффициента замещения утраченного заработка (отношение средней пенсии к средней заработной плате), который пока не соответствует международным нормам. Прогнозируется дальнейшее снижение этого показателя. И обусловлена эта тенденция, в первую очередь, демографическим старением населения, ведущим к росту числа пенсионеров и сокращению занятых.

Один из положительных сдвигов в системе обязательного пенсионного страхования – достижение размера пенсий до текущего размера прожиточного минимума пенсионера.

Несмотря на то, что сейчас ПФР не имеет случаев задержки и невыплаты пенсий из-за отсутствия средств, платежеспособность ПФ все же во многом обеспечивается средствами федерального бюджета. Таким образом, пенсионная система является финансово неустойчивой.

Перейдем теперь к обязательному медицинскому страхованию. Одна из основных проблем обязательного медицинского страхования – нехватка денежных средств и раздробленность источников финансирования. Это отражается на состоянии здоровья населения. О неудовлетворительном состоянии системы здравоохранения в России говорят крайне низкая продолжительность жизни в стране; высокий уровень смертности и распространения тяжелых заболеваний. В рамках ОМС существует дефицит финансового покрытия территориальных программ, а также есть существенная дифференциация их обеспеченности по субъектам РФ, что приводит к разнице в доступности и качестве оказываемой медицинской помощи. Доля платных медицинских услуг возрастает [5].

Проблема недостатка средств характерна также для ФСС РФ. Существующий порядок сбора, аккумуляции страховых взносов и централизованного государственного распределения образовавшихся из них средств делает неявной связь между страховыми случаями, которые охватываются социальным страхованием, взносами работодателей и получением застрахованными пособий, медицинской помощи.

Не достигли надлежащего развития институты (государственные, профсоюзные, страховые, общественные), которые могли бы эффективно осуществлять оценку социальных и профессиональных рисков, информационно-статистическое и кадровое обеспечение системы социального страхования [4].

Рассмотрим направления совершенствования отраслей социального страхования на государственном уровне. По нашему мнению, необходимо принять следующие меры для развития пенсионного страхования РФ:

- 1) государственное регулирование ПС, которое заключается, прежде всего, в управлении внешними факторами, создании благоприятных макроэкономических и демографических условий;
- 2) ликвидация скрытой заработной платы. Взимание страховых

взносов с этой заработной платы позволило бы снизить дефицит бюджета ПФР;

3) закрепление за ПФР еще одного самостоятельного доходного источника, помимо страховых взносов, который не был бы связан с увеличением фискальной нагрузки на фонд оплаты труда организаций;

4) повышение эффективности инвестирования средств пенсионных накоплений и гарантий их сохранности путем: предоставления негосударственным пенсионным фондам права самостоятельной купли/продажи ценных бумаг на организованных рынках, введения обязательного страхования ответственности негосударственных пенсионных фондов по передаче сумм пенсионных накоплений в государственный пенсионный фонд либо в другой по выбору гражданина в случае лишения фонда лицензии, законодательного установления принципа разумного поведения при управлении средствами пенсионных накоплений и их инвестировании, снятия законодательных ограничений по направлениям и объемам вложений в пределах объемов сформированных по уровню риска инвестиционных портфелей [5];

5) совершенствование тарифно-бюджетной политики: поддержание тарифа страховых взносов на приемлемом для субъектов экономической деятельности уровне страховой нагрузки, повышение уровня облагаемого заработка с учетом темпов роста средней заработной платы; установление дополнительного тарифа страховых взносов для страхователей в отношении застрахованных лиц, занятых на работах с особыми условиями труда;

6) реформирование системы досрочных пенсий, так как самостоятельный источник их финансирования отсутствует;

7) развитие корпоративного пенсионного страхования;

8) совершенствование формирования пенсионных прав в распределительной составляющей пенсионной системы [3].

Рассмотрим направления совершенствования медицинского страхования:

1) переход на экономически обоснованные тарифы медицинской помощи;

2) внедрение системы персонифицированного учета застрахованных в системе обязательного медицинского страхования;

3) паспортизация медицинских учреждений на предмет оснащенности оборудованием с целью определения возможности включения инвестиционных расходов в систему ОМС [5];

4) переход от системы дотаций на покрытие дефицита к механизму выравнивания финансовых условий реализации территориальных программ обязательного медицинского страхования;

5) переход на подушевой принцип оплаты первичной амбулаторно-поликлинической помощи;

6) разделение финансовых рисков территориальных фондов со

страховыми медицинскими организациями;

7) расширение хозяйственной самостоятельности медицинских учреждений [2].

К ФСС РФ считаем необходимым применить следующие меры:

1) проведение и совершенствование всех видов реабилитации, особенно в ранний период приведут к положительному социально-экономическому эффекту;

2) формирование единого федерального реестра инвалидов позволит более точно определять потребности в объемах финансирования на обеспечение инвалидов [6];

3) усиление контроля ФСС за экспертизой временной нетрудоспособности (проверка соблюдения порядка выдачи, продления и оформления листков нетрудоспособности);

4) упрощение документооборота между ФСС, страхователями и медицинскими учреждениями;

5) устранение зависимости от работодателя по выплате пособий (осуществление расчета и выплаты пособий без участия работодателя) [4].

Таким образом, можно сделать вывод, что совершенствование системы социальной защиты населения в России имеет ряд нерешенных задач.

Пусть у внебюджетных фондов и существуют свои проблемы, но путем принятия новых нормативных актов, реализацией различных проектов они вполне могут быть решены.

Использованные источники:

1. Об актуальных вопросах социальной политики в РФ [Текст] // Аналитический вестник Совета Федерации РФ. Серия, Основные проблемы социального развития России. – 2014. – № 24(542).
2. Кокорева М. С. Совершенствование системы социального страхования в РФ [Текст] / М. С. Кокорева // Студенческий научный форум 2011 : материалы IV Международной студенческой электронной научной конференции / Российская академия естествознания – Москва, 2011.
3. Линник В. В. Проблемы и перспективы развития социального страхования в России [Текст] / В. В. Линник // Федеральный справочник – 2013. Т. 14. – С. 209-214.
4. Об основах обязательного социального страхования [Электронный ресурс] : федер. закон РФ от 16.07.1999. №165-ФЗ, (ред. от 28.12.2013) // СПС «Консультант Плюс».
5. Государственная программа развития здравоохранения РФ до 2020 года [Электронный ресурс] : утв. распоряжением Правительства РФ от 24.12.2012 №2511-Р // СПС «Консультант Плюс».
6. Стратегия долгосрочного развития пенсионной системы РФ [Электронный ресурс] : утв. распоряжением Правительства РФ от 25.12.2012 №2524-Р // СПС «Консультант Плюс».

Сакаева В.Ф.
студент 4 курса
факультет информационных технологий и управления
Хабибулина Г.М., к.э.н.
старший преподаватель
кафедра государственное и муниципальное управление
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, Башкортостан, г. Уфа

КОММУНИКАЦИЯ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ЭЛЕМЕНТ ОРГАНИЗАЦИИ

Актуальность данной проблемы заключается в том, что коммуникация играет очень важную роль в организации: без коммуникации взаимодействие элементов системы либо затрудняется, либо вовсе не происходит.

Коммуникации — это обмен информацией, на основе которого руководитель получает знание, необходимое для принятия эффективных решений, и доводит принятые решения до работников организации. Если в какой-либо организации коммуникации будут налажены несоответствующим образом, то решения, принимаемые руководителями, могут оказываться ошибочными, люди могут неверно понимать, что от них требуется, или от этого могут страдать межличностные отношения. Эффективность коммуникаций часто определяет качество решений, то, как они будут реализованы[1].

Таким образом благодаря коммуникациям в организации происходит обмен своевременной и достоверной информацией (необходимой для осуществления рабочего процесса). Есть четыре вида коммуникаций:

1. Коммуникации по нисходящей (руководитель - подчиненные)
2. Коммуникации по восходящей (снизу вверх)
3. Горизонтальные коммуникации (между подразделениями)
4. Неформальные коммуникации

Несмотря на то, что в организациях обычно имеются все виды коммуникаций, существует ряд проблем, которые необходимо решить. В первую очередь необходимо усовершенствовать информационный поток. Для начала необходимо его урегулировать. Руководители организации должны представлять потребности в информации как собственные, так и своих начальников, коллег и подчиненных[3].

Регулирование информационного потока – это всего один пример из числа действий руководителя, который хочет усовершенствовать обмен информацией. Например, руководитель может организовывать короткие встречи с одним или несколькими подчиненными, чтобы обсудить грядущие перемены, новые приоритеты, распределение работы и т.д. Необходимым является улучшение системы обратной связи. Обратная связь может поспособствовать совершенствованию межличностного обмена информацией, который создается в организации. Данные системы составляют часть контрольно-управленческой информационной системы в

организации.

Опрос работников - еще один из вариантов системы обратной связи. Такой опрос можно проводить с целью получения информации от руководителей и работников буквально по всем вопросам. Здесь же можно предложить систему сбора предложений через частную телефонную сеть, благодаря которой работники смогут получать возможность анонимно звонить и задавать вопросы, которые их интересуют.

Следующий вариант системы обратной связи - создать группы руководителей и рядовых работников, которые будут встречаться и обсуждают вопросы, представляющие взаимный интерес.

Принятие решений, создание благоприятного климата, стимулирование людей – всё это требует детальной информации[2].

Техническое оснащение, вежливость и грамотность сотрудников при обмене информацией – важные звенья для повышения эффективности коммуникаций.

Для совершенствования коммуникаций на предприятии, на наш взгляд, необходимо:

1. Обеспечение каждого подразделения персональным компьютером с подключением к сети Интернет и закрепление за ними именных почтовых ящиков. При этом необходимо обязать работников регулярно проверять почтовые ящики. Это сократит время доставки нужной информации, не отрывая при этом от работы персонал

2. Можно внедрить использование коротких текстовых сообщений (SMS), которые будут отсылаться на мобильные телефоны. При использовании этого способа информирования увеличится скорость доставки информации до конкретного адресата.

Выполнение этих рекомендаций не понесет за организацией больших затрат, а, наоборот, принесет положительный результат не только экономического характера, но и организационного, что является очень важным условием для сплочения коллектива. Так, можно предложить множество примеров для усовершенствования организационной культуры организации.

Использованные источники:

1. Авдищев К.Ж. Коммуникации в организации [Текст] : учеб. пособие/К. Ж. Авдищев-М.: «ЭКОНОМИКА», 2012.- 34 с
2. Бондарев С.Б. Система коммуникаций [Текст] : учеб. пособие/С.Б. Бондарев-М.: СКНЦ ВШ, 2012- 95 с.
3. Голицин Ж.А. Коммуникации с системе управления [Текст] : учеб. пособие/Ж.А. Голицин-М.: РАГС, 2013.- 91 с.

*Салахутдинова Э.Р.
ассистент*

*Бударина Я.Е.
студент 4го курса*

*Бакирский Государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа*

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ В ФГУП «УЧХОЗ «МИЛОВСКОЕ» БГАУ

В статье рассмотрены важнейшие факторы, влияющие на сумму прибыли от продажи продукции, работ, услуг, также проведены расчеты влияния факторов на сумму прибыли.

Ключевые слова: финансовый результат, факторный анализ прибыли от продаж продукции, работ, услуг, выручка, себестоимость.

Финансовый результат – это конечный экономический итог деятельности организации.

Показатели финансовых результатов характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования организации.

Важнейшими среди них являются показатели прибыли, которые в условиях рыночной экономики составляют основу экономического развития. Именно прибыль обеспечивает организации самофинансирование, расширенное воспроизводство, удовлетворение материальных и социальных потребностей собственника капитала и работников организации [2].

Прибыль служит также основным источником формирования доходов бюджетов и погашения долговых обязательств организации перед банками, другими кредиторами и инвесторами.

При рыночных отношениях роль анализа финансовых результатов деятельности организации исключительно велика. Это связано с тем, что организации приобретают самостоятельность и несут полную ответственность за результаты своей производственно-хозяйственной деятельности перед совладельцами, акционерами, работниками, банками и кредиторами. [1]

Анализ финансовых результатов особенно актуален, поскольку именно он позволяет определить наиболее рациональные способы использования ресурсов и сформировать структуру средств организации и ее деятельности в целом.

Прибыль от продажи продукции, работ, услуг определяется как разница между выручкой от продажи продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей), себестоимостью проданных товаров, работ, услуг, коммерческих и управленческих расходов.

Важнейшими факторами, влияющими на сумму прибыли от продажи продукции, работ, услуг, являются:

- изменение объема продажи продукции. Увеличение объема продаж рентабельной продукции приводит к увеличению прибыли и улучшению финансового состояния предприятия. Рост объема реализации убыточной продукции влияет на уменьшение суммы прибыли;

- изменение структуры ассортимента реализованной продукции. Увеличение доли более рентабельных видов продукции в общем объеме реализации приводит к увеличению суммы прибыли. Увеличение удельного веса низкорентабельной или убыточной продукции влияет на уменьшение прибыли;

- изменение себестоимости продукции. Снижение себестоимости приводит к росту прибыли, и наоборот, ее рост влияет на снижение прибыли. Такая зависимость существует в отношении коммерческих и управленческих расходов;

- изменение цены реализации продукции. При увеличении уровня цен сумма прибыли возрастает, и наоборот.

Результаты факторного анализа прибыли от продажи позволяют оценить резервы повышения эффективности производства и принять обоснованные управленческие решения [3].

Оценка вышеперечисленных факторов возможна с использованием факторного метода анализа.

Анализ прибыли от продажи продукции, работ, услуг можно провести на основе следующих данных (табл. 1).

Таблица 1 Анализ прибыли от продажи продукции в ФГУП «Учхоз «Мировское» БГАУ

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Изменение 2012 г. к 2011 г.		Изменение 2013 г. к 2012 г.	
				тыс. руб	%	тыс.руб	%
Выручка от продаж продукции, работ, услуг	21327	21823	15089	496	2,32	-6734	-30,85
Себестоимость проданной продукции, работ, услуг	19277	21391	14543	2114	10,96	-6848	-32,01
Прибыль от продажи продукции, работ, услуг	2050	432	546	-1627	-78,92	114	26,38

Определим влияние факторов на сумму прибыли по следующим формулам.

1. Влияние изменения выручки от реализации на прибыль от продаж (ΔПр1) Произведем расчеты:

- 2012 год по сравнению с 2011 годом:

$$J_p = 21823 / 21327 = 1,021$$

$$\Delta \text{Пр}1 = 2050 \times (1,021 - 1) = 43,05$$

- 2013 год по сравнению с 2012 годом:

$$J_p = 15089 / 21823 = 0,691 \text{ р.}$$

$$\Delta \text{Пр}_1 = 432 \times (0,691 - 1) = -133,4$$

2. Влияние изменения себестоимости продукции на прибыль от продаж ($\Delta \text{Пр}_2$):

- 2012 год по сравнению с 2011 годом:

$$\Delta \text{Пр}_2 = 19277 \times 1,021 - 21391 = -1709,183$$

- 2013 год по сравнению с 2012 годом:

$$\Delta \text{Пр}_2 = 21391 \times 0,691 - 14543 = 238,181$$

3. Сумма факторных отклонений дает общее изменение прибыли от продажи продукции:

Произведем расчеты:

- 2012 год по сравнению с 2011 годом:

$$\Delta \text{Пр} = 43,05 - (-1709,183) = 1752,233$$

- 2013 год по сравнению с 2012 годом:

$$\Delta \text{Пр} = -133,4 - 238,181 = -371,581$$

Таким образом, за период 2011г-2013г. прибыль от продаж уменьшилась на 122 тыс. руб. Результаты факторного анализа показали, что наибольшее влияние на прибыль оказал фактор себестоимости. Влияние роста себестоимости на прибыль в 2012 году было положительным и составило 1709,183 тыс. руб., также положительным оказалось влияние выручки -43,05 тыс. руб.

Влияние роста себестоимости на прибыль в 2013 году было также положительным и составило 238,181 тыс. руб., но выручка повлияла отрицательно -133,4

Использованные источники:

1. Гарифуллин К.М. Анализ финансового результата от продажи продукции организации с использованием корреляционно-регрессионного метода [Текст] / К.М. Гарифуллин // Вестник Казанского государственного финансово-экономического института. -2010.- № 2.- С. 37-43.

2. Игизова Д.М, Гирфанова И.Н. О показателях отчета о прибылях и убытках [Текст] / Д. М. Игизова, И.Н. Гирфанова // Актуальные вопросы бухгалтерского учета, экономического анализа и аудита: теория и практика. -2009.-С.81-83

3. Шагурин С.В. Факторный анализ прибыли от продажи продукции, работ, услуг [Электронный ресурс] /С.В.Шагурин//Уникальная электронная библиотека UNILIB.ORG.-режим доступа: <http://www.unilib.org/index.php>

Салихова С.Ф.
студент 4 курса
факультет информационных технологий и управления
Хабибулина Г.М., к.э.н.
доцент, преподаватель
кафедра государственное и муниципальное управление
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, Башкортостан, г. Уфа

АНАЛИЗ ОТДЕЛЬНЫХ УРОВНЕЙ БЕЗРАБОТИЦЫ ПО РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

В настоящее время решение проблемы снижения уровня безработицы-актуальна такими факторами, как:

- потребностями практики государственного управления в конкретных рекомендациях направленных на совершенствование показателя уровня жизни населения;
- несовершенством действующего законодательства, которое сегодня не содержит в себе необходимых норм способных оптимально регулировать показателя уровня жизни населения;
- наличие воли государства направленное на повышение уровня жизни населения [3].

Понятие «уровень жизни» формировалось долгие годы. Пятьдесят лет назад Комитет экспертов ООН понимал под этим термином - фактически сложившиеся условия жизни населения, которые включают, занятость, здоровье людей, условия их труда, уровень человеческой свободы. В тот период, при изучении уровня жизни населения использовали показатели «жизненный стандарт», который соответствует по своему содержанию «бюджету высокого достатка», и «норма жизни». Данной проблемой занимались и советские ученые, хотя в их исследованиях чаще встречалось понятие «благополучие народа», а уровень жизни они рассматривали как его количественную составляющую.

«Уровень жизни» можно рассмотреть в узком смысле слова, как уровень потребления благ и услуг, так и в широком смысле, который будет включать весь спектр социально-экономических условий жизни конкретного общества [5].

Одним из показателей уровня жизни населения является доход. Доход-это сумма всех видов поступлений в денежной форме или виде материальных благ или услуг, получаемых в качестве оплаты за труд, в результате различных видов экономической деятельности или использования собственности, а также безвозмездно в форме социальной помощи, пособий, дотаций и льгот[2].

Доход является основным показателем, который характеризует социально-экономическое развитие и уровень жизни в регионе. Среднедушевые денежные доходы населения Республики Башкортостан

в 2013 году составили 24041 руб. и возросли по сравнению с 2012 годом на 13,1 %. В последнее время наметилась положительная динамика сокращения отставания среднедушевых денежных доходов от российского уровня: если в 2011 году уровень доходов в Башкортостане составил 91,6% от показателя по России, то в 2012 году – 92,2%, а в 2013 году – 94,2%. Следует отметить, что в республике сократилась доля населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума: с 12,6% (514,2 тыс. чел.) в 2011 году до 10,3% (416,9 тыс. чел.) в 2012 году при среднероссийском значении 10,9%. Республика Башкортостан по уровню бедности среди 80 субъектов России поднялась с 19 на 15 место. Среди 14 регионов Приволжского федерального округа по данному показателю республика также улучшила свои позиции, поднявшись с 3 места в 2011 году на 2 место после Республики Татарстан в 2012 году (предварительные данные по итогам 2013 года будут представлены Росстатом в апреле 2014 года).

По прогнозным данным Минэкономразвития Республики Башкортостан было запланировано увеличение среднемесячной заработной платы в 2013 году на 13,3% - до 22954 руб. Фактически (по предварительным данным Башкортостанстата) среднемесячная заработная плата одного работника республики в 2013 году достигла 22440 руб. и увеличилась по сравнению с 2012 годом на 11,4%, что ниже среднероссийского темпа на 0,9 проц. пункта (в РФ – 29940 руб. – на 12,3%). Реальная заработная плата (с учетом индекса потребительских цен) за этот период составила 104,3%, что ниже среднероссийского значения на 0,9 проц. пункта (в РФ – 105,2%). Более высокие темпы роста заработной платы в целом по республике, по итогам 2013 года отмечаются: в образовании – на 26,7%, здравоохранении и предоставлении социальных услуг – 21,9%, государственном управлении – 15,1%, предоставлении прочих коммунальных, социальных и персональных услуг – 14,8%. Самая высокая заработная плата по итогам 2013 года сложилась у работников, занятых в добыче полезных ископаемых - 45120 руб., что в 2 раза превышает среднереспубликанский показатель, финансовой деятельности – 35659 руб. - в 1,6 раза, государственном управлении - 36206 руб. - в 1,6 раза[5].

Усредненные статистические данные о занятости и безработице в
Республике Башкортостан по годам

Таблица 1

Год	Экономически Активные	Занятые	Безработные	Уровень Безработицы
2013	1 981 000	1 875 000	105 800	7,1
2012	2 042 000	1 918 000	124 000	6,07
2011	2 080 000	1 921 000	159 000	7,63
2010	2 040 000	1 858 000	182 000	8,92

2009	2 071 000	1 880 000	190 000	9,19
2008	2 030 000	1 925 000	105 000	5,18
2007	2 038 000	1 906 000	132 000	6,48
2006	1 994 000	1 864 000	130 000	6,50
2005	2 025 000	1 883 000	143 000	7,04
2004	1 941 000	1 800 000	140 000	7,23
2003	1 992 000	1 828 000	164 000	8,22
2002	1 948 000	1 787 000	161 000	8,27
2001	1 915 000	1 710 000	205 000	10,68
2000	1 969 000	1 741 000	228 000	11,58

Для решения проблем безработицы в Республики Башкортостан, на наш взгляд, требуется:

- обеспечение правовых, экономических и организационных условий для создания и сохранения рабочих мест, развития кадрового потенциала в различных отраслях экономики и регионах Российской Федерации;
- регулирование складывающегося национального рынка труда и повышение конкурентоспособности отечественной рабочей силы;
- формирование эффективной структуры занятости населения; повышение качества создаваемых рабочих мест;
- развитие профессиональной и территориальной мобильности рабочей силы;
- создание благоприятных условий для повышения уровня жизни за счет стимулирования трудовой активности населения, усиления роли и ответственности участников социально-трудовых отношений в сфере занятости населения;

В Республике Башкортостан немало сделано для создания достойных условий жизни населения. Положительно решаются проблемы занятости жителей республики, в том числе за счет сохранения имеющихся и создания новых рабочих мест. Показатели безработицы сегодня самые низкие за последние четыре года. [6].

Использованные источники:

1. Салихова С.Ф. Инвестиционный потенциал в Республики Башкортостан [Текст] / С.Ф. Салихова, К.С. Сюткина // Экономика и социум.-2013.-№ 2-3(7).- С.50-52
2. Старовский Г.Д. Безработица в России [Текст] : учеб. пособие/Г.Д. Старовский- М.: ЭКОНОМИКА, 2011.- 30 с.
3. Черепанов В. В. Решение для стран с безработицей [Текст] : учеб. пособие/В.В. Черепанов-М.: ЮНИТИ, 2010.- 79 с.
4. Конституция Республики Башкортостан: от 12 дек. 1993г. [Электронный

ресурс] : (ред.05.02.2014г.)//СПС «Консультант Плюс».

5. Официальный сайт Министерства труда и социальной защиты населения Республики Башкортостан [<http://mintrudrb.ru/index.php>]

6.Официальный сайт Правительства Республики Башкортостан [<http://www.pravitelstvorb.ru>]

*Санакоева Д.К., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Налоги. Бухгалтерский учет»
ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации»
Владикавказский филиал
Кареева Т.А.
студент 2 курса
финансово-экономический факультет
«Финансовый университет при Правительстве Российской
Федерации»
Владикавказский филиал
РФ, г. Владикавказ*

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В условиях формирования различных форм собственности в период реформирования сельского хозяйства России и переводе его на рыночные отношения была заметно ограничена сфера прямого воздействия государства на заработную плату. Между тем, если государство намерено управлять экономическими и социальными процессами, то оно обязано регулировать уровень заработной платы с учётом её общественной значимости по отрасли, регионам, предприятиям и контролировать денежное обращение.

Россия обладает одним из крупнейших в мире сельскохозяйственным потенциалом. В целом в АПК производится около 8,5 % ВВП, из них в сельском хозяйстве – 4,4 %. Здесь занято более 7 млн. человек, почти 11 % от численности занятого населения во всей экономике. Однако уровень оплаты труда в сельском хозяйстве самый низкий. Месячная заработная плата в сельскохозяйственных предприятиях меньше прожиточного минимума во многих субъектах РФ. При такой низкой оплате у работника пропадает интерес к труду. Крайне низкая оценка сельскохозяйственного труда является основным фактором сельской бедности.

Низкий уровень оплаты труда в аграрной сфере обусловлен тем, что сельскохозяйственные товаропроизводители не имеют объективных предпосылок для получения необходимых доходов. Это является следствием несовершенства цен на продукцию сельского хозяйства и материально-технические ресурсы, поступающие в отрасль из промышленности. Поэтому государство должно активно содействовать в установлении справедливых

эквивалентных пропорций в межотраслевом обмене результатами хозяйственной деятельности.

Заработная плата - основной источник дохода рабочих и служащих, с её помощью осуществляется контроль за мерой труда и потребления, она используется как важнейший экономический рычаг управления экономикой.

Трудовые доходы каждого работника независимо от вида предприятия, определяются его личным трудовым вкладом с учётом конечных результатов предприятия, регулируются налогами и максимальными размерами законодательно не ограничиваются.

Переходная экономика внесла много нового в механизм формирования и распределения фонда оплаты на предприятиях сельского хозяйства. Взаимосвязь меры труда и меры его оплаты достигается посредством форм оплаты труда. Эти взаимосвязи достаточно сложны и противоречивы, они зависят не только от механизма рыночной экономики, но и от особенностей сельскохозяйственного труда и производства. Земля, являясь основным средством производства, обладает различным потенциальным плодородием. При одинаковых затратах труда можно получить различные результаты, а следовательно, и вознаграждение за труд, поэтому данный фактор следует учитывать при выборе форм и систем оплаты труда. В сельском хозяйстве наблюдается несовпадение рабочего периода и времени производства продукции, вследствие чего конечные результаты, т.е. объём валовой, товарной продукции, валовой доход, прибыль, определяются значительно позже окончания трудового процесса, что заставляет формировать фонд заработной платы из двух частей - основной и переменной. Первая должна гарантировать вознаграждение за труд в зависимости от его количества и качества в размерах, необходимых для воспроизводства рабочей силы, исходя из прожиточного минимума, а вторая, выплачиваемая в виде различных доплат и премий, является стимулирующей и зависит от конечных результатов производства. Характер сочетания основной оплаты с доплатами и премиями на каждом предприятии определяется системами оплаты труда. Такие особенности сельскохозяйственного производства, как его цикличность и сезонность, вызванная биологией растений и животных, приводят к тому, что напряжённость труда в одни периоды (посев, заготовка кормов, уборка урожая) резко возрастает, а в другие (осенне-зимний период) – спадает. Это вызывает необходимость применения в напряжённые периоды специальных систем текущего премирования, стимулирующих высококачественное и своевременное проведение сельскохозяйственных работ, получение приплода животных и т.д., отвечающих требованиям агротехники и зооветеринарии.

В условиях нестабильной переходной экономики решающим фактором в выборе модели стимулирования, включая механизм формирования фонда оплаты труда, часто играет финансовое состояние предприятия. Именно этот фактор стал предпосылкой формирования фонда поощрения многих

сельскохозяйственных предприятий по остаточному принципу от валового дохода и прибыли, применения трудодней, что в условиях нехватки оборотных средств не позволяет заработной плате выполнять свои основные функции.

Средства на оплату труда нужно использовать таким образом, чтобы темпы роста производительности труда обгоняли темпы роста его оплаты. Только при таких условиях создаются возможности для наращивания темпов расширенного воспроизводства.

В связи с этим, анализ использования средств на оплату труда на каждом предприятии имеет большее значение. В процессе его следует осуществлять систематический контроль за использованием фонда заработной платы, выявлять возможности экономии средств за счет роста производительности труда и снижения трудоемкости продукции.

Социальная теория заработной платы связана с именем русского экономиста, так называемого легального марксиста М.И. Туган-Барановского. Согласно данной теории, заработная плата определяется не только производительностью труда, но и соотношением социальных сил (рабочих и предпринимателей). Производительность труда определяет величину чистого продукта общества, а соотношение сил – пропорцию, в которой этот продукт будет делиться разными классами. Чем больше социальная сила рабочих, тем большую долю чистого продукта общества они сумеют получить. Таким образом, в росте производительности труда заинтересованы все: и предприниматели, и рабочие. Данная концепция получила распространение в 20 веке, однако она слабо согласуется с официальными статистическими данными, показывающими, что рост производительности труда многократно опережает рост заработной платы, следовательно «кусочек пирога», получаемый рабочими, относительно сокращается.

Фонд заработной платы по действующей инструкции органов статистики включает в себя не только фонд оплаты труда, относимый к текущим издержкам предприятия, но и выплаты за счет средств социальной защиты и чистой прибыли, остающийся в распоряжении предприятия.

В последние годы соотношение темпов роста производительности труда и заработной платы, как и практически все другие показатели, предприятиями директивно не планируются, однако, с точки зрения экономического анализа этот показатель представляет определенный интерес.

Отражающие темпы роста производительности труда по сравнению с ростом заработной платы являются одним из факторов снижения себестоимости продукции, не говоря уже о росте объема выпускаемой предприятием продукции.

При проведении анализа желательно иметь в виду, что соотношение «производительность/ заработная плата», зависит в основном от той части

заработной платы, которая относится на себестоимость продукции, и не должна учитывать выплаты персоналу из фондов, образующихся из прибыли.

Уровень оплаты труда должен быть определен уровнем выпуска продукции и должен расти только при условии увеличения объема производства.

Повышение производительности труда ведет к сокращению затрат живого труда на производство продукции, следовательно, к экономии рабочего времени. Увеличение производительности труда способствует сокращению расходов на его оплату в целом и на единицу сельскохозяйственной продукции. Вместе с тем, рост производительности труда ведет к эффективному использованию и экономии затрат труда. Важное значение имеет внедрение таких форм организации производства, труда и материального стимулирования, которые в большей мере соответствуют достигнутому уровню технического вооружения труда в сельскохозяйственной концентрации, специализации и интенсификации производства, повышению квалификации кадров.

Заработная плата представляет собой часть издержек производства, что дает возможность использовать ее как мощное средство повышения производительности труда за счет обеспечения максимальной нагрузки работников. Неотложной задачей является повышение уровня оплаты и гарантированности выдачи заработной платы работникам, что позволит существенно восстановить стимулы к высокопроизводительному труду. Необходимо также усилить роль материальных и нематериальных стимулов. Их эффективное использование требует соблюдения основополагающих принципов организации стимулирования труда. Главной является стимулирующая, точнее, мотивационная функция трудовых доходов работника. Именно эта часть механизма заработной платы и социальных стимулов играет главную роль в интенсивном использовании живого труда, направляет его на реализацию целей управления.

Таким образом, в период реформирования экономики произошла трансформация заработной платы, характеризующаяся снижением материальной заинтересованности непосредственных производителей в развитии общественного производства, невыполнением заработной платой своих основных функций, что привело к поляризации доходов и низкому уровню заработной платы в сельском хозяйстве, слабой покупательной способности сельского населения. Это требует регулирования механизма распределения через выбор наиболее рациональной и эффективной системы оплаты труда, более тесной увязки её с конечными результатами, а также государственной поддержки финансового оздоровления сельскохозяйственных предприятий.

*Санакоева Д.К., к.э.н.
доцент
кафедра «Налоги. Бухгалтерский учет»
ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации»
Караева Т.А.
студент 2 курса
финансово-экономический факультет
«Финансовый университет при Правительстве Российской
Федерации»
Владикавказский филиал
РФ, г. Владикавказ*

ЭКОНОМИКО-СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДИНАМИКИ НАСЕЛЕНИЯ В РСО-АЛАНИЯ

Смена общественного строя в России в конце прошлого века привела к огромным негативным последствиям. Причем самая опасная для страны угроза-это сокращение ее населения.

Демографическая ситуация формируется на основе показателей рождаемости, смертности и миграции.

Рождаемость в стране катастрофически падает. Для обеспечения простого воспроизводства численности населения коэффициент рождаемости должен составлять 2,15, сегодня он равен 1,3, а это значит, что население в прямом смысле вымирает. Нигде падение рождаемости не приняло столь экстремальные формы, как в России! Нет ни одной страны в мире, где бы произошло нечто похожее за такой короткий срок! Поэтому одна из важнейших проблем-стимулирование рождаемости.

Вторая проблема-смертность. По показателю смертности Россия сравнивалась с африканскими странами. Если положение сохранится, лишь 54% нынешних 16-летних доживут до своей пенсии. Страна практически достигла предела, когда вымирание населения начинает приобретать необратимый процесс. Население ни одного европейского государства не находится в таком катастрофическом состоянии, как в России. Естественная убыль имеет место в некоторых развитых европейских странах. Но там основной ее причиной является низкая рождаемость, тогда как в нашей стране-большая смертность населения.

Статистика численности и состава населения выступает как составная часть демографии, представляя собой измерительный аппарат изучения количественных закономерностей. В задачи демографической статистики входят определение численности, анализ размещения его по территории страны, характеристика состава населения, изучение процессов воспроизводства населения, определение перспективной численности и состава населения.

Демографическое положение в Северной Осетии интересно тем, что

отличается от соседних кавказских республик. РСО-Алания почти всегда была в демографических аутсайдерах, если в первую очередь главным признаком роста населения рассматривать естественный прирост.

В Северной Осетии проживает немногим более 703 тысяч человек. Такие цифры зафиксировала последняя перепись населения. Также и Росстат приводит примерно такую же численность. В разделе национальностей 67,5% от этого числа составляют осетины, более 20% населения РСО-Алания составляют русские (около 150 тысяч), 5%-ингуши, численность которых составляет от 22 до 35 тысяч человек, далее идут армяне и кумыки (примерно по 15 тысяч). Остальные народности представлены в значительно меньшем количестве.

Как видно из приведенных данных, Северная Осетия не отличается особой полиэтничностью, как, скажем, Дагестан, и в свою очередь практически не является моноэтничной, как, например, Чеченская республика.

Рост численности населения за последнее десятилетие особо не отмечается. Так, например, в 2004 году в республике было около 708 тысяч человек, небольшой подъем наблюдался в 2011 году, когда численность поднялась до 712 тысяч. Сейчас опять наблюдается достаточно быстрое сокращение.

Таблица 1-Динамика численности населения в РСО-Алания

	Все население, человек	в том числе:		В общей численности населения, процентов	
		городское	сельское	городское	сельское
2001	704351	466048	238303	66,2	33,8
2002	709630	466247	243383	65,7	34,3
2003	709671	464381	245290	65,4	34,6
2004	707679	462190	245489	65,3	34,7
2005	706393	460481	245912	65,2	34,8
2006	706896	454828	252068	64,3	35,7
2007	708800	454027	254773	64,1	35,9
2008	711509	453105	258404	63,7	36,3
2009	711661	452873	258788	63,6	36,4
2010	711725	453034	258691	63,7	36,3
2011	712481	454399	258082	63,8	36,2
2012	709032	453048	255984	63,9	36,1
2013	706123	451403	254720	63,9	36,1
2014	703977	450386	253591	64,0	36,0

Однако обусловлено это было не естественным приростом, а стало результатом механических воздействий на численность населения – в первом случае боевые действия на территории соседней Южной Осетии послужили причиной переселения многих граждан в РСО-Алания.

Если говорить о естественном приросте, то Северную Осетию в данном случае нельзя назвать преуспевающей. Республика в Северо-Кавказском регионе практически всегда была одним из лидеров по смертности населения.

Проанализируем динамику численности РСО-Алания (тыс.чел) с помощью расчета показателей динамики (таблица 2).

Таблица 2-Анализ показателей динамики численности населения РСО-Алания

Год	Население человек	Δ прирост		Тр		Тпр		Абсолютное значение 1%
		базисный	цепной	базисный	цепной	базисный	цепной	цепной
2004	707769	0	-	100	-	0	-	-
2005	706393	-1286	-1286	99,8	99,8	-0,2	-0,2	6430
2006	706896	-783	503	99,9	100,1	-0,1	0,1	5030
2007	708800	1121	1904	100,1	100,3	0,1	0,3	6346,7
2008	711509	3830	2709	100,5	100,4	0,5	0,4	6772,5
2009	711661	3982	152	100,6	100,0	0,6	0	0
2010	711725	4046	64	100,6	100,0	0,6	0	0
2011	712481	4802	756	100,7	100,1	0,7	0,7	1080
2012	709032	1353	-3449	100,1	99,5	0,1	-0,5	6898
2013	706123	-1556	-2909	99,8	99,5	-0,2	-0,5	5818
2014	703977	-3702	-2146	99,5	99,9	-0,5	-0,1	21460

По данным таблицы 2 рассчитаем среднюю абсолютную убыль:

$$\bar{A} = \frac{Y_n - Y_0}{n} = \frac{-3702}{10} = -370,2$$

Расчет показал, что в течение периода 2004-2014гг. наблюдается тенденция уменьшения численности населения РСО-Алания в среднем ежегодно на 370 человек.

Далее приведем выравнивание ряда динамики методом скользящей средней.

Таблица 3-Расчетная таблица по методу скользящей средней

Год	Численность населения	Скользящая сумма	Выровненные уровни
2004	707679	-	-
2005	706393	-	-
2006	706896	3541277	708255,4
2007	708800	3545259	709051,8
2008	711509	3550591	710118,2
2009	711661	3556176	711235,2
2010	711725	3556408	711281,6
2011	712481	3551022	710204,4
2012	709032	3543338	708667,6
2013	706123	-	-
2014	703977	-	-

При изучении движения населения рассматриваются причины и последствия изменения численности и структуры населения в различных аспектах. Важнейшим составляющими движения населения являются: рождения, смерти, бракосочетания и разводы. Основной задачей статистики движения населения является описание и объяснение этих процессов, прежде всего, в качестве основы для прогнозов и принятия социально-экономических и политических решений.

Приведем основные общие показатели естественного движения (воспроизводства) населения.

Таблица 4-Показатели естественного населения РСО-Алания

	Родившихся	Умершие	Естественный прирост, убыль(-)	Умершие в возрасте одного года
2000	7179	8626	-1447	84
2005	7894	8654	-760	70
2006	8308	8138	170	81
2007	9556	7806	1750	97
2008	9981	7975	2006	95
2009	10017	7987	2030	88
2010	10303	7748	2555	77
2011	10398	7765	2633	98
2012	10801	7525	3276	125
2013	10760	7394	3366	109

Таблица 5-Общие коэффициенты естественного движения населения РСО-Алания

	На 1000 человек население			Число детей умерших в возрасте до одного года, на 1000 родившихся живыми
	родившихся	умерших	естественный прирост, убыль (-)	
2000				
2005				
2006	10,3	12,3	-2,0	11,7
2007	11,2	12,2	-1,0	8,9
2008	11,7	11,5	0,2	9,8
2009	13,5	11,0	2,5	10,4
2010	14,0	11,2	2,8	9,6
2011	14,1	11,2	2,9	8,8
2012	14,5	10,9	3,6	7,5
2013	14,6	10,9	3,7	9,4
	15,3	10,6	4,7	11,6
	15,3	10,5	4,8	10,1

Как видно из таблицы 4 в РСО-Алания наблюдается тенденция к повышению рождаемости и снижению смертности населения на фоне

положительного естественного прироста населения.

Только в 2007 году рождаемость в Северной Осетии стала преобладать над смертностью, когда родившихся было на 2‰ больше, чем умерших. В 2013 году это превосходство выросло вдвое, что в итоге привело к тому, что естественный прирост составил 4,8‰

Несмотря на то, что вроде бы один из решающих факторов в вопросе роста численности населения имел относительно положительную развивающуюся динамику, численность населения с 2007 практически никак не изменилась.

А в настоящее время наблюдается снова некий спад рождаемости, что грозит очередным уменьшением числа жителей Осетии на предстоящие десятилетия.

К тому же большое число жителей республики покидает родную землю в поисках лучшего места для жизни. Именно по причине оттока населения численность жителей РСО-Алания резко не выросла за счет беженцев из Южной Осетии беженцев в 2008 году.

На данный момент и получается, что приток беженцев удерживает на более или менее нормальном уровне численность населения, причем так было и в девяностые, и было после последнего конфликта.

Основные усилия государства по преодолению демографической катастрофы должны быть направлены на социально-экономическое развитие страны. В целом и регионов в частности, чтобы остановить вымирание нации, нужны не разрозненные меры, а комплексная государственная программа и реальная организация ее выполнения.

Мощь государства определяется увеличением его населения. Как здесь не вспомнить слова Ломоносова «...самым главным делом-сохранение и размножение русского народа, в чем состоит величество, могущество и богатство всего государства, а не в обширности, тщетной без обитателей», ведь государство, не заботящееся о сохранении и приумножении своего населения, не думает о своем будущем.

*Санович М.А., к.э.н.
доцент*

*кафедра маркетинга и стратегического планирования
ФГБОУ ВПО Вятская ГСХА
Российская Федерация, г. Киров*

ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОМ В ОАО КБ «ХЛЫНОВ» КАК ФАКТОРОМ ПОВЫШЕНИЯ ЕГО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Аннотация. В статье рассмотрен процесс управления маркетингом в ОАО КБ «Хлынов» как фактором повышения его конкурентоспособности. Обработаны результаты анкетирования, которые подтверждают, что служба маркетинга ОАО КБ «Хлынов» работает достаточно эффективно,

респонденты готовы воспользоваться услугами банка и доверяют ему. Для оценки конкурентоспособности исследуемого предприятия нами построен многоугольник конкурентоспособности для трех банков, по шести наиболее значимым для респондентов критериям.

Ключевые слова: управление маркетингом; банк; конкурентоспособность; анкетирование; реклама.

Процесс управления маркетингом в банке как фактором повышения его конкурентоспособности должен удовлетворять четырем критериям:

1. Предоставлять выгоды для потребителей.
2. Обладать уникальностью.
3. Быть устойчивым.
4. Приносить прибыль банку.

Функции управления конкурентоспособностью ОАО КБ «Хлынов» входят в должностные обязанности маркетологов (таблица 1).

Одна из задач службы маркетинга банка - создание устойчивых отличительных преимуществ, помогающих завоевать симпатии покупателей.

Таблица 1 – Основные функции сотрудников службы маркетинга в ОАО КБ «Хлынов»

Сотрудники	Исполняемые функции
Начальник службы маркетинга	1 Проведение исследований, анализа и оценки нужд реальных и потенциальных потребителей услуг, предоставляемых предприятием. Изучение спроса на услуги банка. 2 Проведение анализа, оценки и прогнозирования состояния и развития рынков сбыта услуг. 3 Изучение деятельности конкурентов и составление заключения об их возможной политике на рынке. 4 Формирование ассортимента услуг, ассортиментной политики предприятия. 5 Разработка ценовой политики предприятия. 6 Осуществление руководства рекламной деятельностью. Разработка стратегии рекламы и плана проведения рекламных мероприятий.
Маркетолог	1 Анализ мнений и предпочтений реальных и потенциальных потребителей услуг. 2 Определение объектов рекламы и сегментов рынка, на которых необходимо рекламировать предприятие. 3 Организация рекламы при помощи средств массовой информации. Организация и подготовка статей, информационных материалов для журналов, газет, радио. 4 Обеспечение фирменного оформления рекламных материалов и инструментария исследований рынка и спроса населения. Разработка предложений по формированию фирменного стиля. 5 Определение действенности рекламы, ее влияния на увеличение спроса на услуги, информированности потребителей о новых программах банка. Анализ рекламы других предприятий в стране и за рубежом, разработка предложений по совершенствованию рекламы.

Менеджер по работе с клиентами	1 Ведение и расширение клиентской базы в части корпоративных продуктов и услуг банка; 2 Планирование, организация и проведение мероприятий по привлечению на обслуживание в банк юридических лиц и индивидуальных предпринимателей; 3 Участие в мероприятиях, семинарах, выставках, проводимых с участием банка; 4 Организация встреч с существующими и потенциальными клиентами; 5 Подготовка и направление коммерческих предложений; 6 Подготовка кредитных заявок клиентов на рассмотрение кредитным комитетом; 7 Анализ эффективности проектов.

Устойчивое отличительное преимущество - это отличие в выгодную сторону предложения одного банка, от предложения банка-конкурента, благодаря которому потребители целевых рынков делают выбор в его пользу. Преимущества достигаются благодаря созданию услуг по характеристикам или уровню соответствующего обслуживания, превосходящих услуги конкурентов или предлагаемых по более низким ценам. При УОП банк завоевывает большую долю рынка, получает высокую прибыль и имеет возможность атаки конкурентов.

Разработка рекламной кампании является одной из главных функций маркетолога. Реклама и средства массовой информации помогают сформировать, прояснить и усилить имидж банка, который стремится представить банк. Реклама и мероприятия по продвижению ускоряют процесс признания реальных преимуществ услуг банка. С их помощью происходит знакомство потребителей с предложением. Они помогают понять его и в конечном итоге поверить ему.

Нами проведено анкетирование, где респондентам предлагалось ответить на вопрос, рекламу какого банка они видят в СМИ чаще всего. Из 68 опрошенных 7 человек не ответили на данный вопрос. Рекламу ОАО «Сбербанк России» респонденты видят чаще (47,1%), затем с большим отрывом следует банк ЗАО «Банк ВТБ – 24», его рекламу видели в СМИ 11,8%. Также рекламная кампания регионального банка ОАО КБ «Хлынов» была замечена респондентами (7,4% опрошенных) (рисунок 1).

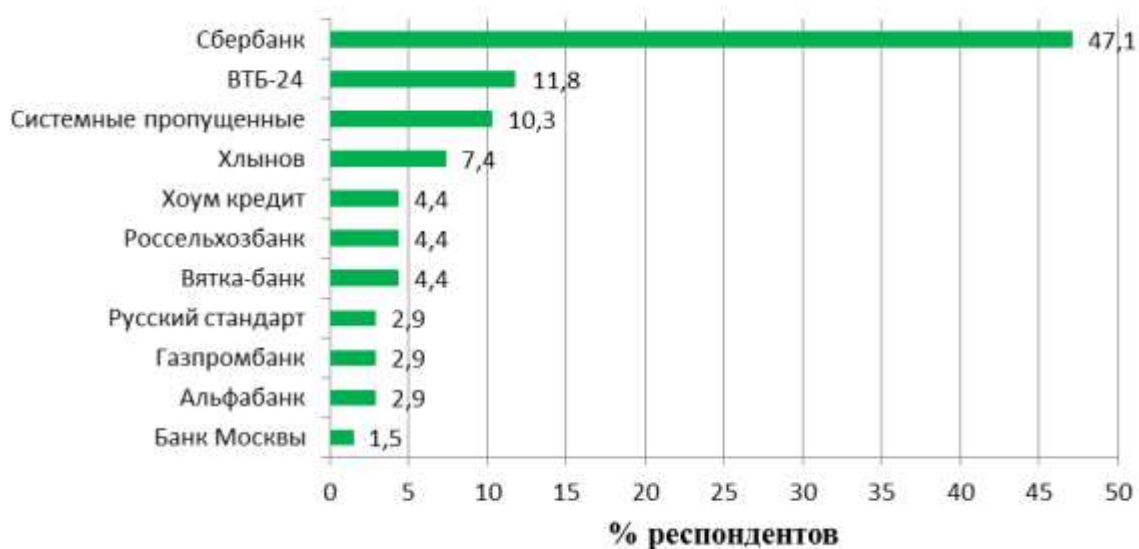


Рисунок 1– Реклама банков, которую респондент видит чаще всего в СМИ

Банковская реклама признана быть действенным инструментом для привлечения клиентов (прежде всего физических лиц), а сложившаяся конкурентная среда и качественные изменения, произошедшие на рекламном рынке, требуют более профессионального подхода к планированию кампаний. Выбирая тот или иной банк, клиент, прежде всего, обращает внимание на рекомендации, соответствие услуг банка своей специализации, его репутацию, историю отношений с деловыми партнерами. Проанализируем, насколько важна рекламная поддержка при выборе банка для респондентов различного возраста (таблица 2).

Таблица 2 – Степень влияния рекламной поддержки на респондентов различных возрастных категорий

Рекламная поддержка (балл)	Возраст респондента			Итого
	до 20 лет	20-35 лет	36-55 лет	
1	0	7	1	8
2	0	3	0	3
3	0	8	2	10
4	0	4	1	5
5	0	18	0	18
6	0	3	0	3
7	0	7	0	7
8	2	5	1	8
9	0	1	0	1
10	0	5	0	5
Итого	2	61	5	68

Из таблицы видно, что особого значения реклама при выборе банка на респондентов не оказывает, но все – таки наличие рекламной поддержки важно для респондента.

В условиях постоянно меняющегося состояния маркетинговой среды предпринимательские структуры оказываются в сфере конкурентной борьбы. Анализ положения конкурентов на рынке проведем с помощью метода «Три доли». Этот метод предполагает рассмотрение трех показателей фирм – конкурентов:

а) доля рынка: доля предприятия, принадлежащая ему на конкретном рынке.

Обычно доля определяется по отношению к совокупному объему продажи какого – либо товара (услуги) всеми фирмами, работающими на данном рынке;

б) доля «разума»: процент потребителей, которые, отвечая на вопрос: «Назовите фирму, название которой в первую очередь приходит вам на ум при упоминании данной отрасли», - вспоминают этого конкурента;

в) доля «сердца»: процент потребителей, которые точно так же в ответ на вопрос: «Назовите фирму, товар которой вы предпочли купить» - назвали конкурента.

Данный метод позволяет сопоставить два вида информации – статистические данные о продаже товара/услуги каждым конкурентом и оценки потребителей, полученные с помощью опроса.

Доля рынка определена таким показателем, как процентный доход. Доминирующее положение на рынке банковских услуг Кировской области по выручке занимает ОАО «Сбербанк России». Среди проанализированных банков также выделяются еще три лидера, имеющие примерно равные доли по процентному доходу, такие как ОАО КБ «Хлынов», ОАО АКБ «Вятка – Банк» и ОАО «Промсвязьбанк». Остальные предприятия занимают незначительную рыночную долю.

По показателю активы банка доминирующее положение на рынке банковских услуг Кировской области также занимает ОАО «Сбербанк России». Выделяются еще три лидера по активам, среди них лидирующее место принадлежит ОАО КБ «Хлынов», ОАО АКБ «Вятка – Банк», а также ОАО «Россельхозбанк». Остальные предприятия занимают незначительную рыночную долю.

Для определения доли «разума», респондентам предлагалось ответить на вопрос о том, какой банк приходит им на ум при упоминании рынка банковских услуг. Результаты опроса представлены в таблице 3. Из таблицы видно, что первым на ум респондентов приходит ОАО «Сбербанк России» (66,2%), затем следуют ОАО «Банк ВТБ -24» (8,8%) и ОАО АКБ «Вятка – банк» (5,9%). ОАО КБ «Хлынов» вспомнили 4,4% опрошенных, т.е. всего 3 респондента.

Таблица 3 - Спонтанная вспоминаемость банков

Банк	Количество	Процент
Сбербанк	45	66,2
Россельхозбанк	1	1,5

Вятка-банк	4	5,9
ВТБ-24	6	8,8
Альфабанк	2	2,9
Хлынов	3	4,4
Банк Москвы	1	1,5
Пойдем	2	2,9
Райффайзен	1	1,5
Газпром банк	1	1,5
Юниаструм банк	1	1,5
Русский стандарт	1	1,5

Далее следует определить, какова доля «сердца» исследуемых банков (рисунок 2).

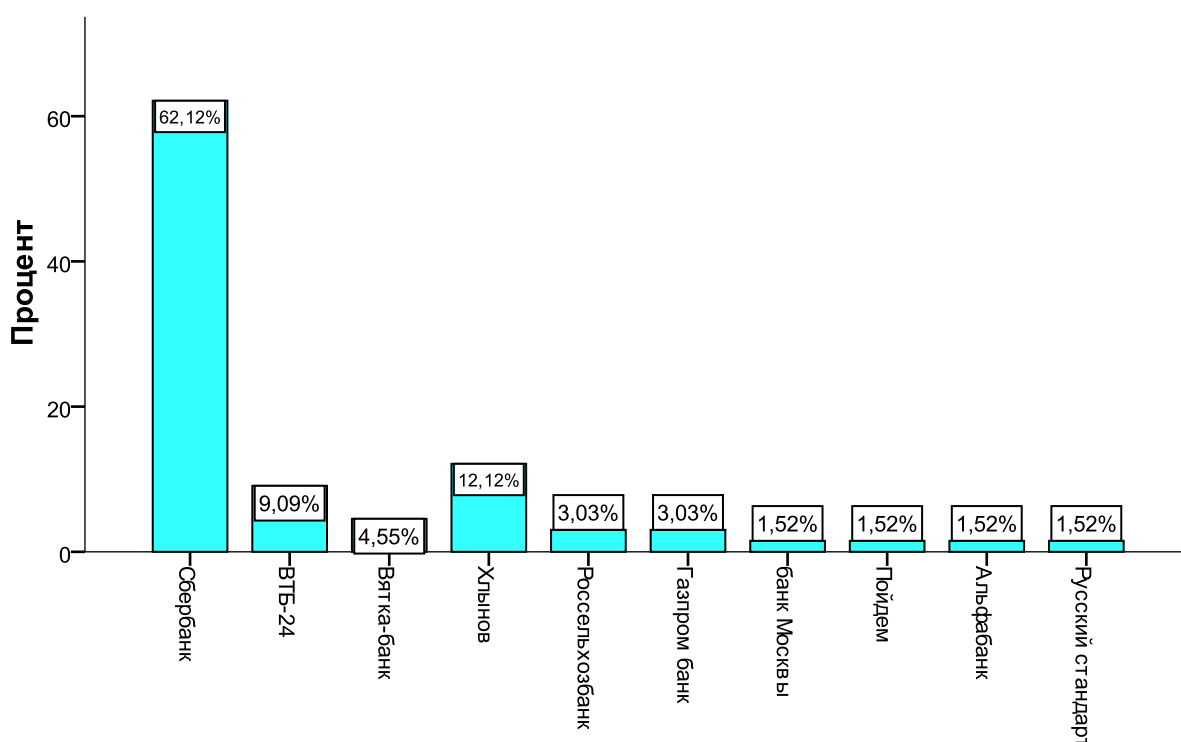


Рисунок 2 – Желание респондентов пользоваться услугами банка

Из рисунка видно, что ОАО «Сбербанк России» снова занимает лидирующие позиции (62,12%). Услугами банка ОАО КБ «Хлынов» готовы воспользоваться 12,12%, на третьем месте ОАО «Банк ВТБ-24» (9,09%). Также следует отметить, что 2 респондента не ответили на данный вопрос.

Между названными тремя показателями существует взаимосвязь (таблица 4). Бесспорным лидером по всем показателям является ОАО «Сбербанк России», региональный банк ОАО КБ «Хлынов» занимает прочные позиции по таким показателям как доля рынка и доля «сердца».

Таблица 4 – Доля рынка, доля «разума» и доля «сердца», %

Конкурент	Доля рынка	Доля «разума»	Доля «сердца»
«Сбербанк»	68,8	66,2	62,12
«Хлынов»	7,52	4,4	12,12
«ВТБ-24»	0,62	8,8	9,09
«Вятка банк»	7,01	5,9	4,55

На вопрос: «Какому банку вы отдаете предпочтение, государственному или коммерческому?», 77,94% ответили, что доверяют государственному банку (53 чел. из 68) (рисунок 3).

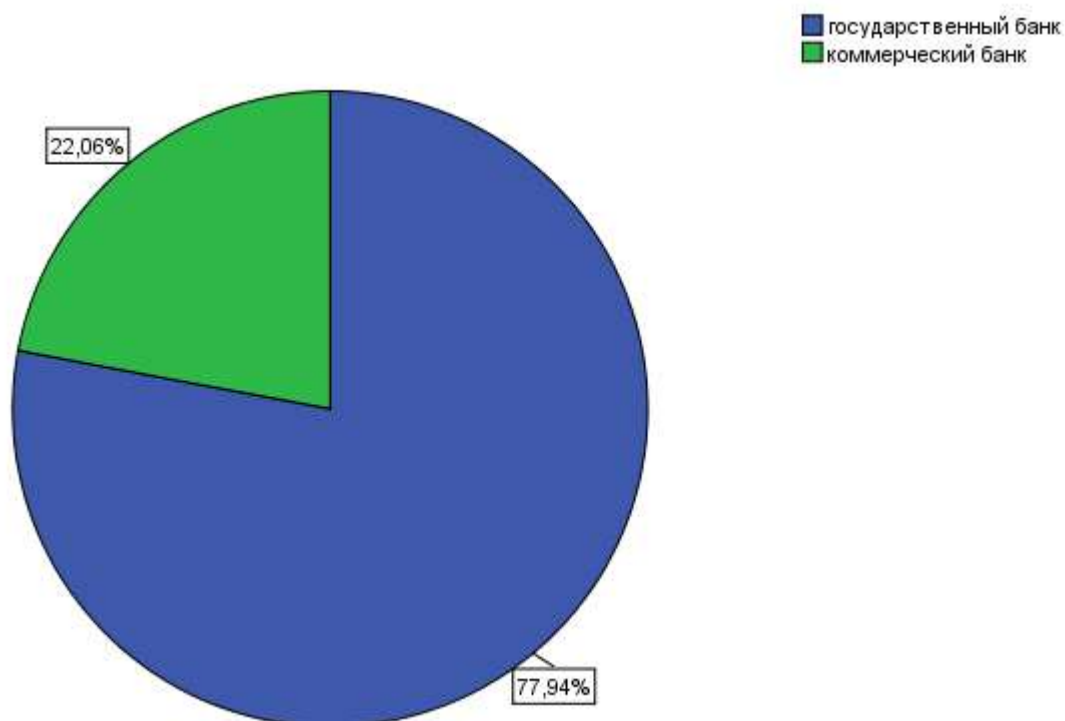


Рисунок 3 – Доверие респондентов по типу банков

Рассмотрим, каким банкам в наибольшей степени доверяют респонденты в зависимости от социального положения (рисунок 4).

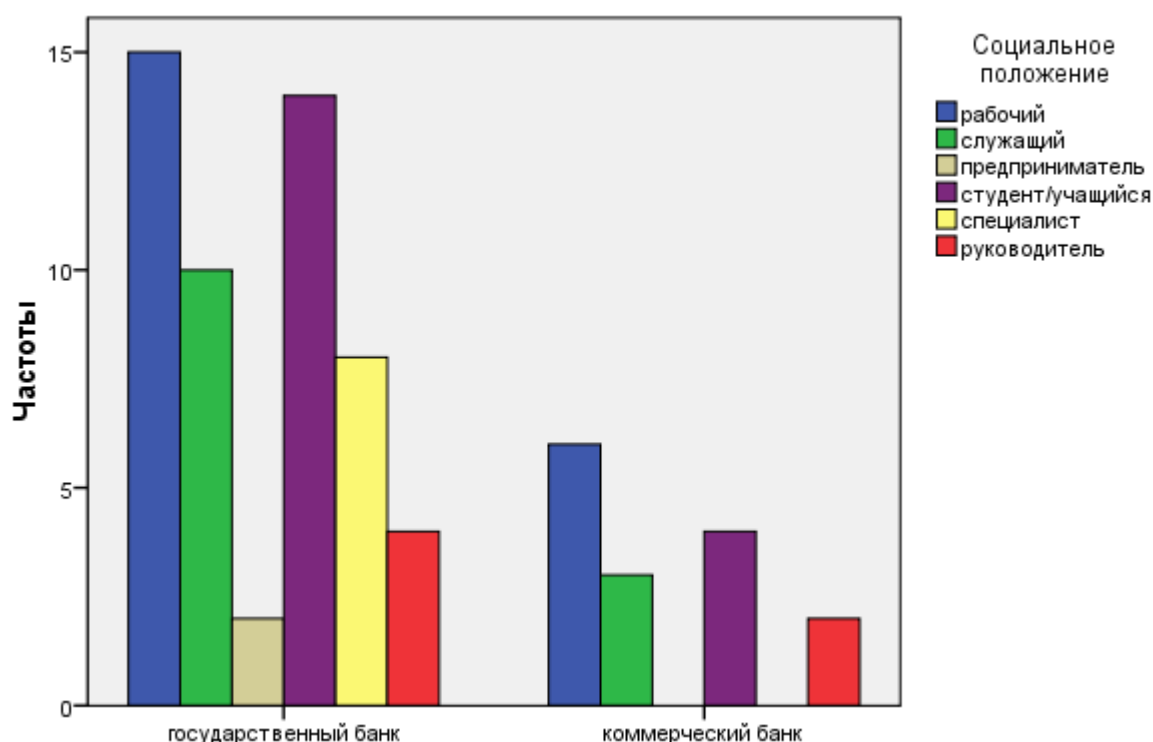


Рисунок 4 – Доверие банкам респондентов в зависимости от социального положения

Государственные банки обладают широкой филиальной сетью, их отделения есть практически в каждом городе. Есть города и поселки городского типа, где кроме государственных банков больше нет никаких (таблица 5).

Таблица 5– Доверие банкам респондентов в зависимости от места проживания

Тип банка	Место проживания респондента		Итого
	город	район	
Государственный	41	12	53
Коммерческий	13	2	15
Итого	54	14	68

Таким образом, видим, что 85,71% (12 из 14) респондентов доверяют государственным банкам.

К средствам, способствующим передаче и укреплению имиджа, относятся логотипы, цвет, личные заверения, выставки, мероприятия по связям с общественностью и специальные события. Узнаваемость бренда на рынке важна для сохранения конкурентоспособности предприятия и долгосрочного роста (таблица 6).

Таблица 6– Знание логотипов банковских предприятий

Банк	Знание банка, количество		Знание банка, процент		Среднее
	да	нет	да	нет	
Хлынов	52	16	76,5	23,5	1,2

Райффайзен банк	37	31	54,4	45,6	1,5
Вятка-банк	44	24	64,7	35,3	1,4
Ак барс банк	15	53	22,1	77,9	1,8
Банк Москвы	57	11	83,8	16,2	1,2
Петрокоммерц	2	66	2,9	97,1	2,0
Промсвязьбанк	9	59	13,2	86,8	1,9
Русский стандарт	33	35	48,5	51,5	1,5
Сбербанк	65	3	95,6	4,4	1,0
ВТБ-24	36	32	52,9	47,1	1,5
Россельхозбанк	53	15	77,9	22,1	1,2
Уральский банк реконструкции и развития	15	53	22,1	77,9	1,8
Юниаструм банк	3	65	4,4	95,6	2,0
Банк Ренессанс-кредит	5	63	7,4	92,6	1,9
Восточный экспресс банк	18	50	26,5	73,5	1,7
Связь банк	2	66	2,9	97,1	2,0

Среди 16 представленных для анализа брендов самое удачное положение с точки зрения покупательской осведомленности на рынке Кировской области занимают ОАО «Сбербанк России», ОАО КБ «Хлынов», ОАО «Банк Москвы» и ОАО «Россельхозбанк» (доля узнаваемости более 70%).

Таким образом, можно сделать вывод о том, что служба маркетинга на предприятии ОАО КБ «Хлынов» работает достаточно эффективно. Потребители готовы воспользоваться услугами банка, знают его логотип и доверяют данному предприятию.

Также для оценки конкурентоспособности исследуемого предприятия нами построен многоугольник конкурентоспособности для 3 банков, по 6 наиболее значимым для респондентов критериям.

На схеме отражены факторы конкурентоспособности предприятия:

А – Скорость обслуживания;

В – Ставка по кредиту;

С – Качество предоставляемых услуг;

Д – Возможность расчетов и платежей по банковской карте;

Е – Скорость передачи денежного перевода;

Ф – Наличие банковских автоматов.

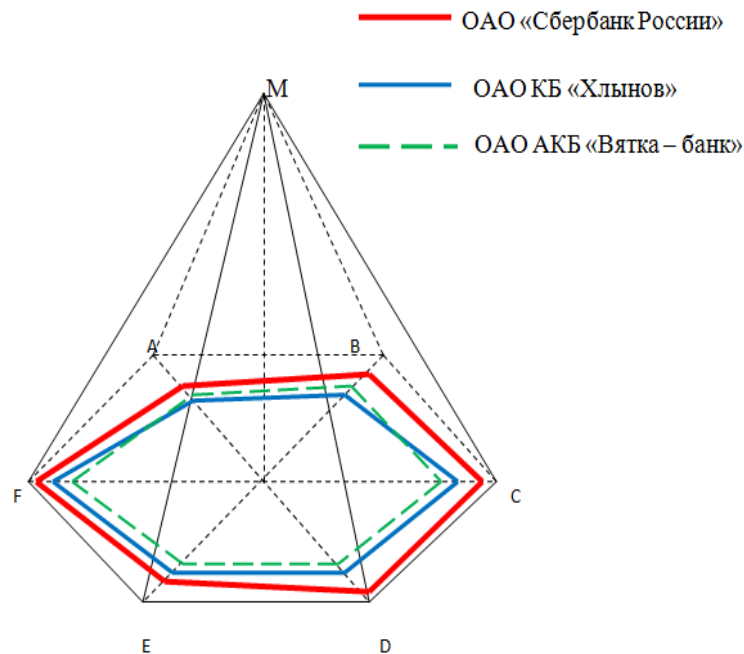


Рисунок 5 – Многоугольник конкурентоспособности

Из построенного многоугольника видим, что ни одно из анализируемых предприятий не получило наивысшую оценку (5 баллов), однако, можно сказать, что ОАО «Сбербанк России» является лидером по всем анализируемым критериям. ОАО КБ «Хлынов» более тесно конкурирует с ОАО АКБ «Вятка – банк». Наименьший балл степени удовлетворенности ОАО КБ «Хлынов» в сравнении с конкурентами получил по таким факторам, как скорость обслуживания и ставка по кредиту.

По остальным факторам, важным для потребителей, но не учтенным в многоугольнике конкурентоспособности предприятия, построим диаграмму (рисунок 6).



Рисунок 6 – Степень удовлетворенности респондентов услугами банков

Из рисунка видно, что ОАО «Сбербанк России» по-прежнему в наибольшей степени удовлетворяет запросам потребителей. Исследуемое предприятие более тесно конкурирует с банком ОАО АКБ «Вятка – банк». Данные предприятия имеют большую степень удовлетворенности респондентов по такому критерию, как ставка по депозиту, и находятся примерно на одном уровне с лидером по таким факторам, как уровень обслуживания, % переплаты (кредит), информация об услугах.

Анализ конкурентоспособности ОАО КБ «Хлынов» показал, что данное предприятие является банком с сильной конкурентной позицией. Для сохранения своих позиций, а также для увеличения доли на рынке, банку следует придерживаться стратегии компании претендента на лидерство. Данная стратегия может быть направлена на атаку лидера или мелких конкурентов.

К основным конкурентным действиям ОАО КБ «Хлынов» в рамках атакующей стратегии можно отнести следующие:

- повышение квалификации персонала и уровня обслуживания;
- снижение комиссии за осуществление денежного перевода;
- увеличение числа банковских автоматов и терминалов;
- размещение рекламы в СМИ.

Мы считаем, что управление персоналом в ОАО КБ «Хлынов» должно осуществляться руководством банка для повышения максимального удовлетворения требований потребителей.

*Санович М.А., к.э.н.
доцент
кафедра маркетинга и стратегического планирования
ФГБОУ ВПО Вятская ГСХА
Российская Федерация, г. Киров*

КОМПЛЕКСНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОАО КБ «ХЛЫНОВ»

Аннотация. В статье дана комплексная характеристика ОАО КБ «Хлынов» с целью выявления его конкурентоспособности среди кредитных организаций города Кирова: проанализированы основные показатели деятельности банка, структура и динамика его активов, пассивов, привлеченных средств банка по срокам, рассмотрены обязательные нормативы ОАО КБ «Хлынов», сделаны выводы на основании проведенных PEST- анализа и SWOT-анализа.

Ключевые слова: конкурентоспособность; банк; активы и пассивы банка; доходы, расходы, прибыль банка; PEST- анализ; SWOT-анализ.

ОАО КБ «Хлынов», ровесник современной российской банковской системы, создан 6 марта 1990 года как Кировский кооперативный банк. Свое сегодняшнее, ставшее уже привычным имя - «Хлынов» - он получил в феврале 1992 года после перерегистрации в коммерческий банк. В 1994 году преобразован в акционерно-коммерческий банк, первоначально - в виде акционерного общества закрытого, а с 1999 года - открытого типа. Банк создавался на паевых началах, но позднее, с изменением организационно-правовой формы, функции общего руководства перешли от Собрания пайщиков к Собранию акционеров.

Со временем значительно изменилась организационная структура Банка. Сначала это был всего один офис, где размещались руководство, кредитный отдел, бухгалтерия и касса. В 1996 году были созданы специализированные службы и управления, а годом позднее появился первый дополнительный офис. Сегодня «Хлынов» располагается в Голодном и 28 дополнительных офисах (в том числе, в 9 районах области). Коллектив Банка вырос за это время с 10 до 686 сотрудников, а его клиентами стали уже свыше 20880 юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, а также около 100 300 частных лиц (с учетом «зарплатных проектов»).

Одним из факторов, позволивших Банку занять лидирующие позиции на финансовом рынке региона, является пристальное внимание к инновационным банковским технологиям, в том числе, активное развитие дистанционного обслуживания и услуг на базе пластиковых карт. «Хлынов» первым среди кировских региональных банков предложил обслуживание через систему «Интернет-Банк» - сегодня услугой пользуются уже около 4-х тысяч клиентов. А для тысяч кировчан - держателей карт Банка действует широкая сеть из 69 банкоматов и инфокиосков в Кирове и Кировской области, оплата товаров и услуг по картам осуществляется в 245 торговых точках. Кроме того, в августе 2010 года с успехом была запущена

собственная сеть платежных терминалов - «Все просто!»).

Важнейшим принципом работы Банка на протяжении всей его истории остается содействие социально-экономическому росту региона. Этот принцип выражен простым и понятным слоганом: «Банк «Хлынов» - банк родного города». Только с 2000-го по 2010-й год кредитные вложения в экономику области со стороны Банка выросли со 114 млн. до 6 млрд. рублей, а сумма уплаченных в бюджеты различных уровней налогов с 8 до более чем 72 млн. рублей. Кроме того, все эти годы «Хлынов» активно занимается социально-ориентированной, в том числе, благотворительной деятельностью: оказывает помощь учреждениям образования и здравоохранения, инвалидам и ветеранам, участвует в общественно-значимых мероприятиях, акциях и проектах.

Одним из ключевых факторов успешного развития Банка «Хлынов» на протяжении всей его истории является четко структурированная система управления, а также высокий профессионализм и опыт руководства и топ-менеджмента Банка.

В систему управления Банка входят:

- 1) Общее собрание акционеров;
- 2) Совет Банка;
- 3) Правление Банка - коллегиальный исполнительный орган;
- 4) Председатель Правления Банка - единоличный исполнительный орган.

Миссия банка ОАО КБ «Хлынов» заключается в максимально полном обеспечении потребностей каждого клиента, будь то частное лицо, предприниматель, или юридическое лицо, на всей территории Кировской области в банковских услугах высочайшего качества, обеспечивая при этом устойчивое функционирование банка, сохраняя сбережения вкладов населения и средства клиентов банка, и их инвестирование в реальный сектор экономики региона, содействуя экономическому развитию и увеличению благосостояния жителей Кировской области.

Главной стратегической целью менеджмента Банка является организация современного универсального кредитного учреждения, способного качественно и эффективно, в соответствии с признанными мировыми стандартами, удовлетворять самые разные потребности корпоративных и частных клиентов в банковских услугах.

Банк имеет репутацию надежного финансового учреждения с давней историей, ведет консервативную инвестиционную политику в условиях внешней нестабильности, имеет значительное количество точек обслуживания в Кировской области, в том числе банкоматов и терминалов, ведет «честную» ценовую политику по отношению к клиентам.

В соответствии с имеющимися лицензиями ОАО КБ «Хлынов» ведет свою деятельность в пяти основных операционных сегментах:

- обслуживание корпоративных клиентов,

- обслуживание представителей малого и среднего бизнеса,
- обслуживание физических лиц,
- операции с ценными бумагами,
- операции на финансовых рынках.

Для эффективной деятельности предприятия, необходимо знать, как используются ресурсы предприятия на тот или иной момент времени. Для этих целей существует целая система показателей оценки: состояние собственных и привлеченных средств, оценка кредитного потенциала предприятия, анализ отчета о прибылях и убытках. Динамика основных показателей деятельности банка представлена в таблице 1.

По данным таблицы можно сделать вывод, что количество клиентов на обслуживании ОАО КБ «Хлынов» в 2013 г. увеличилось на 11,65% по сравнению с 2011 годом, рост данного показателя произошел за счет увеличения количества обслуживания физических лиц. Собственный капитал банка также возрос в 2013 году на 42,67% по сравнению с 2011 годом. К собственным средствам относится уставный фонд, резервный фонд и другие фонды. Собственный капитал в составе ресурсов банка составляет малую величину, как правило, не более 10%. Основную часть ресурсов банк «Хлынов» формирует за счет привлеченных средств. Привлеченные средства банка состоят из средств населения, предприятий, организаций и других банков в форме вкладов и открытых ими соответствующих счетов. Сумма вкладов населения увеличилась в отчетном периоде на 18,53%, депозиты юридических лиц возросли почти в 2,5 раза (137,45%) по сравнению с 2011 годом.

Прирост чистой прибыли ОАО КБ «Хлынов» в 2013 году составил 103,69%. В структуре прибыли банка преобладают устойчивые источники доходов – процентные и комиссионные доходы, что является фактором, оказывающим положительное влияние на стабильность будущих доходов.

Рентабельность активов банка в 2012 году составила 1,76%, незначительно превысив средний аналогичный показатель 30 крупнейших банков России в 1,41%. Рентабельность активов ОАО КБ «Хлынов» в 2013 г. возросла на 0,76 п. п. по сравнению с 2011 годом. Рентабельность капитала увеличилась на 6,35 п. п. по сравнению с базовым периодом.

Таблица 1 – Основные показатели деятельности ОАО КБ «Хлынов»

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013г.	2013 г. к 2011 г., %
Количество клиентов на обслуживании, чел., в т. ч.:	121189	130765	135310	111,65
юридических лиц	11509	11355	10471	90,98
предпринимателей	9375	8720	8293	88,46
физических лиц	100305	110690	116546	116,19
Уставный капитал банка, тыс. руб.	60500	605000	605000	100
Собственный капитал банка, тыс. руб.	1034881	1203028	1476428	142,67

Валюта баланса банка, тыс. руб.	9838374	10001132	12533578	127,39
Ликвидные активы, тыс. руб.	3287392	3101679	3088385	93,95
Высоко ликвидные активы, тыс. руб.	889173	924635	1392938	156,66
Общая сумма размещенных в доходные активы средств за минусом резервов, тыс. руб.	8371100	8452495	10474113	125,12
Общая сумма созданных резервов на возможные потери, тыс. руб.	793191	920106	1048427	132,18
Обязательства до востребования и на срок до 30 дней, тыс. руб.	4276712	3689252	3732593	87,28
Совокупная сумма вкладов населения, тыс. руб.	5521456	5563064	6544402	118,53
Депозиты юридических лиц, тыс. руб.	316482	333178	751497	237,45
Общая сумма обязательств, тыс. руб.	8774470	8762746	11021083	125,60
Балансовая прибыль до налогообложения, тыс. руб.	161409	229343	327047	202,62
Чистая прибыль, тыс. руб.	118318	174469	241002	203,69
Рентабельность активов, %	1,38	1,76	2,14	0,76
Рентабельность капитала, %	11,64	15,59	17,99	6,35

Оценка кредитного потенциала коммерческого банка дается на основе анализа активов банка, так как разработка предложений по управлению кредитными ресурсами и осуществлению мероприятий по эффективному, рациональному и наименее рискованному размещению ресурсов базируется на выводах этого анализа.

Имея в распоряжении собственные и привлеченные средства, банк размещает их в активы. Активные операции ОАО «Хлынов» представляют собой операции по размещению привлеченных собственных средств банка в целях получения дохода. К ним относятся: кредитование (коммерческое, межбанковское и населению на потребительские цели), инвестиции в ценные бумаги и операции с валютными ценностями (таблица 2).

Таблица 2 – Структура и динамика активов ОАО КБ «Хлынов»

№	Показатели	2011 г.		2012 г.		2013 г.	
		тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
1	Денежные средства и счета в ЦБ РФ	715949	7,28	675073	6,75	1006850	8,03
2	Средства в кредитных организациях	233501	2,37	350318	3,50	511150	4,08
3	Вложения в ценные бумаги	1292827	13,14	1576412	15,76	1677076	13,38
4	Чистая ссудная и приравненная к ней задолженность	7078273	71,95	6876083	68,75	8797037	70,19
5	ОС и нематериальные	418100	4,25	404522	4,04	391346	3,12

	активы						
6	Прочие	99724	1,01	118724	1,19	150119	1,20
	Итого активов	9838374	100,0	10001132	100,0	12533578	100,0

Совокупные активы банка увеличились за 2013 год на 25,3% или на 2532 млн. рублей и составили на 01.01.2014 г. 12534 млн. рублей (на 01.01.2012г. 9838 млн. рублей). Структура активов банка за анализируемый период изменялась в сторону увеличения размещенных средств в ссуды клиентам юридическим и физическим лицам, в абсолютном значении увеличился размер портфеля ценных бумаг, снижались суммы размещения средств в менее доходные краткосрочные межбанковские кредиты и депозиты в Банке России.

Доля «работающих» активов (активов, приносящих доход) на 01.01.2014 г. в активах банка составляет 83,57% (на 01.01.2012 г.: 85,7%) или 10474 млн. рублей. Основным источником доходов банка и видом активных операций является кредитование юридических и физических лиц. Чистая ссудная и приравненная к ней задолженность по юридическим и физическим лицам за 2013 год выросла на 2523 млн. рублей или на 41,13% (2011 год: на 409 млн. рублей или на 7,15%) и составила на 01.01.2014 г. 8655 млн. рублей или 82,64% в доходных активах банка.

Ссудная и приравненная к ней задолженность физических лиц в 2013 году составила 1443 млн. рублей, а в 2011: 1035 млн. рублей. На втором месте в структуре активов банка по – прежнему находятся вложения в ценные бумаги, в 2013 году сумма вложений составила 1677 млн. рублей, увеличившись на 101 млн. рублей или на 6,39%. В структуре работающих активов вложения в ценные бумаги составляют 16,01%. 89,68% ценных бумаг, имеющих у банка входят в состав ломбардного списка Банка России как низко рисковые и высоконадежные бумаги.

По группам финансовых активов портфель ценных бумаг банка «Хлынов» представлен вложениями в ценные бумаги, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток, в сумме 1561 млн. рублей (рост за 2012 год на 75 млн. рублей), и вложениями в ценные бумаги, удерживаемые до погашения, в сумме 116 млн. рублей (рост за 2013 год на 26 млн. рублей). Ссудная и приравненная к ней задолженность кредитных организаций (в том числе межбанковские кредиты и депозиты, учтенные векселя банков, депозиты в Банке России) в 2013 году составила 1,35% в структуре работающих активов банка или 142 млн. рублей (в 2011 году 8,80% или 743 млн. рублей).

Для обеспечения достаточного уровня ликвидности, своевременного удовлетворения потребности клиентов банка в наличных средствах и безналичных расчетах 12,11% активов банка или 1518 млн. рублей (в 2011 году 10,25% или 1025 млн. рублей) размещено в наличные денежные средства и средства на корреспондентских счетах.

Имобилизованные активы обеспечивают рост и развитие банка. Их удельный вес в структуре активов банка в отчетном 2013 году составляет 3,12% или 391 млн. рублей (в 2011 году 4,04% или 405 млн. рублей).

Пассивные операции в значительной мере определяют условия и направления использования банковских ресурсов, т.е. состав и структуру активов. Уровень развития пассивных операций определяет размер банковских ресурсов и, следовательно, масштабы деятельности банка.

В таблице 3 представлена структура и динамика пассивов анализируемого предприятия.

Главной целью анализа пассивов является выяснение причин экономического и организационного характера, сдерживающих их активное привлечение и движение, разработка и осуществление мероприятий в увеличении ресурсной базы. Структура пассивов банка не претерпела существенных изменений за анализируемый период.

Доля собственных средств банка в общем объеме пассивов на 01.01.2014 составила 12,1% или 1512 млн. рублей (на 01.01.2012: 10,8%). По состоянию на 01.01.2014 размер собственного капитала банка «Хлынов», рассчитанный в соответствии с методикой Банка России, составил 1476428 тыс. рублей (на 01.01.2012: 1304881 тыс. рублей).

Рост капитала произошел в основном за счет полученной банком нераспределенной прибыли за 2013 год в сумме 241 млн. рублей, а также за счет роста рыночной стоимости основных средств банка на 33 млн. рублей.

В таблице 4 представлена структура и динамика привлеченных средств по срокам ОАО КБ «Хлынов».

В структуре привлеченных средств банка обязательства «до востребования» на 01.01.2014 составляют 29,75% или 3279 млн. рублей (на 01.01.2012: 3092 млн. рублей). В том числе остатки на расчетных счетах клиентов юридических лиц и ИП составляют на 01.01.2014 г. 2608 млн. рублей (+323 млн. рублей от предыдущей отчетной даты) или 23,67% в структуре привлеченных средств. Остатки на текущих счетах физических лиц (в основном остатки на счетах физических лиц – участников зарплатных проектов с обслуживанием посредством пластиковых карт банка) составляют 524 млн. рублей или 4,75% в структуре привлеченных средств.

Таблица 3 – Структура и динамика пассивов банка ОАО КБ «Хлынов»

№	Показатели	2011 г.		2012 г.		2013 г.	
		тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
1	Собственные ресурсы, в т. ч.	1063904	10,81	1238386	12,38	1512495	12,07
1.1	Средства акционеров	605000	6,15	605000	6,05	605000	4,83
1.2	Собственные акции	0	0,00	0	0,00	0	0,00
1.3	Эмиссионный доход	0	0,00	0	0,00	0	0,00
1.4	Резервный фонд	90750	0,92	90750	0,91	90750	0,72
1.5	Переоценка ценных бумаг	0	0,00	0	0,00	0	0,00

1.6	Переоценка ОС	33499	0,34	33512	0,34	66020	0,53
1.7	Нерасп. прибыль прошлых лет	216337	2,20	334655	3,35	509723	4,07
1.8	Неиспользованная прибыль	118318	1,20	174469	1,74	241002	1,92
2	Привлеченные и заемные ресурсы	8774470	89,19	8762746	87,62	11021083	87,93
2.1	Средства клиентов	2705636	27,50	2620241	26,20	3364437	26,84
2.2	Вклады физ. лиц	6032471	61,32	6092321	60,92	7052112	56,27
2.3	Выпущенные долг. обязат-ва	5201	0,05	19313	0,19	29567	0,24
2.4	Резервы на возможные потери	21791	0,22	17661	0,18	39189	0,31
2.5	Прочие пассивы	9371	0,10	13210	0,13	14957	0,12
	Всего пассивы	9838374	100,0	10001132	100,0	12533578	100,0

Срочные обязательства банка на 01.01.2014 г. на 83,8% (на 01.01.2012: на 94,4%) состоят из срочных вкладов физических лиц, общая сумма срочных вкладов населения на 01.01.2014 составляет 6444 млн. рублей, прирост за 2013 год составил 1005 млн. рублей. Всего сумма срочных вкладов населения в структуре привлеченных средств банка составляет 58,5%, что свидетельствует о высоком доверии жителей Кировской области к банку «Хлынов» и подтверждается многолетним сотрудничеством клиентов и банка.

Таблица 4 – Структура и динамика привлеченных средств по срокам, тыс. руб.

Привлеченные средства	Остаток задолженности на 01.01.2012г.	Остаток задолженности на 01.01.2013г.	Остаток задолженности на 01.01.2014г.	Темп прироста, % к уровню 2011	Темп прироста, % к уровню 2012
До востребования	3092622	2971139	3278982	6,03	10,36
На срок до 30 дней	45505	4428	322020	607,66	7172,36
На срок от 31 до 90 дней	90654	12740	87542	-3,43	587,14
На срок от 91 до 180 дней	86713	81788	127315	46,82	55,66
На срок от 181 дня до 1 года	5260557	105224	151614	-97,12	44,09
На срок от 1 года до 3 лет	111370	5502019	6739343	5951,31	22,49

На срок свыше 3 лет	55887	54537	260121	365,44	376,96
Прочие счета	31162	30871	54146	73,76	75,39
Итого	8774470	8762746	11021083	25,60	25,77

Вторыми по величине источников «срочных» ресурсов для банка на 01.01.2014 являются привлеченные депозиты юридических лиц. на 01.01.2014 их сумма составила 714 млн. рублей (+407 млн. рублей за 2013 год).

Наибольшее влияние на формирование финансового результата в анализируемом периоде оказали операции по кредитованию юридических и физических лиц, операции с ценными бумагами, операции по расчетно-кассовому обслуживанию клиентов.

Чистая прибыль банка в 2013 году составила 241002 тыс. рублей (в 2011 году 118300 тыс. рублей), прирост прибыли за 2013 год составил 38,13%. Общая сумма доходов банка, полученных в 2013 году, составила 4274 млн. рублей (2011 год: 3858,4 млн. рублей). Общая сумма расходов банка за 2013 год составила 4033 млн. рублей (в 2011 году: 3740,1 млн. рублей). На рисунке 1 представлена информация о доходах, расходах и прибыли коммерческого банка за 2008 – 2013 гг.

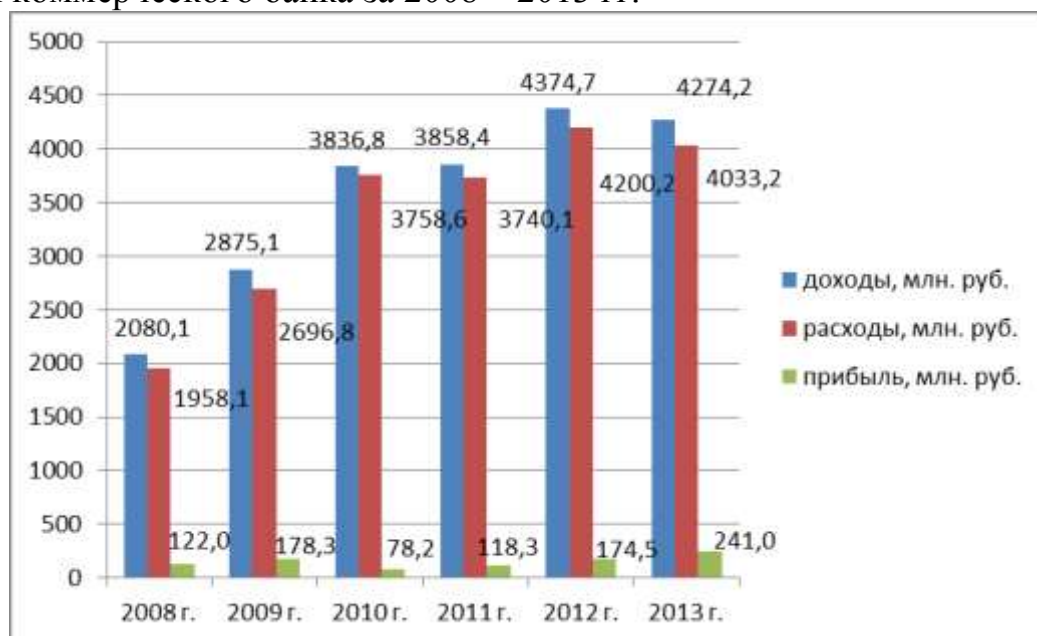


Рисунок 1 – Доходы, расходы и прибыль ОАО КБ «Хлынов»

Основным источником доходов и прибыли банка является маржа от размещения/привлечения процентных активов и обязательств. Динамика процентных доходов и расходов банка представлена в приложении Н.

Процентные доходы ОАО КБ «Хлынов» увеличились в 2013 году по сравнению с 2011 годом на 169,6 млн. рублей. Основное увеличение прошло по статье «Процентные доходы от ссуд клиентам» на 108,7 млн. рублей, в связи с ростом портфеля ссуд, предоставленных юридическим лицам, ИП и физическим лицам.

За отчетный 2013 год получено процентных доходов от ценных бумаг на 87,1 млн. рублей больше 2011 года, что связано с увеличением размера размещенных средств банка в портфель ценных бумаг, а также с ростом доходности по бумагам. Среднедневной размер портфеля в 2013 году составил 1779 млн. рублей, а в 2011 году 1640 млн. рублей. Кроме процентных доходов за 2013 год в финансовый результат от размещения средств в ценные бумаги входят доходы/расходы от перепродажи бумаг, дивиденды по размещениям в акции, доходы/расходы от переоценки ценных бумаг по рыночной стоимости. Всего прибыль от вложения средств в ценные бумаги составила в 2013 году 142,35 млн. рублей, прирост прибыли составил 49,66 млн. рублей.

Процентные расходы банка выросли за 2013 год на 33,81 млн. рублей и составили 518,47 млн. рублей. Рост произошел по статьям процентных расходов по привлеченным средствам кредитных организаций и привлеченным средствам клиентов, в основном, за счет увеличения объема привлеченных ресурсов.

В результате чистый процентный доход банка (процентная маржа) за 2013 год составил 576,68 млн. руб. (2011 год: 454,44 млн. руб.), увеличившись за год на 26,9% или 122,24 млн. рублей.

Помимо чистых процентных доходов значительную долю в прибыль банка вносят комиссионные доходы: доходы от расчетно-кассового обслуживания клиентов, от обслуживания клиентов по внешне - экономическим контрактам, от выдачи банковских гарантий. В 2013 году получено таких доходов на сумму 326,69 млн. рублей, что больше чем в 2011 году на 42,07 млн. рублей или на 14,78%. Чистые доходы от операций с иностранной валютой и от переоценки счетов в иностранной валюте в отчетном 2013 году составили 23,8 млн. рублей, а в 2011 году 19,27 млн. рублей.

Расходы на содержание персонала (заработная плата и другие краткосрочные выплаты, налоги) в 2013 году составили 266,02 млн. рублей, что на 56,69 млн. рублей больше чем в 2011 году.

Сумма расходов по созданию резервов на возможные потери превысила сумму по восстановлению резервов на возможные потери в 2013 году на 156,59 млн. рублей (2011 год: на 160,75 млн. рублей). Общая сумма резервов на возможные потери на 01.01.2014 г. составляет на балансе банка 1048,43 млн. рублей (на 01.01.2012: 920,11 млн. руб.).

Балансовая прибыль до уплаты налогов и налога на прибыль за 2013 год составляет 327,05 млн. рублей, а в 2011 году она была равна 229,34 млн. рублей. В 2013 году уплачено налогов и налога на прибыль в сумме 86,05 млн. рублей.

Одним из инструментов регулирования и надзора за функционированием банков являются экономические нормативы, которые

устанавливает ЦБ РФ в целях обеспечения устойчивости кредитных организаций (таблица 5).

Норматив достаточности собственных средств (капитала) банка H_1 регулирует (ограничивает) риск несостоятельности. Из таблицы видно, с каждым годом данный показатель становится меньше, однако он не достиг критического значения, это говорит о том, что ОАО КБ «Хлынов» обладает достаточной суммой собственных средств для покрытия кредитного и рыночного рисков.

Анализ ликвидности позволяет выявить потенциальные и реальные тенденции, свидетельствующие об ухудшении (улучшении) ликвидности баланса банка, провести анализ факторов, вызвавших развитие отрицательных (положительных) тенденций, и принять соответствующие меры по корректировке. Руководство ОАО КБ «Хлынов» осуществляет мониторинг риска ликвидности на ежедневной основе.

Таблица 5 – Обязательные нормативы ОАО КБ «Хлынов», %

Нормативы	Требования, установленные ЦБ РФ	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Норматив достаточности собственных средств банка (H_1)	минимум 10%	13,7	13,1	12,2
Норматив мгновенной ликвидности (H_2)	минимум 15%	27,4	29,6	40,9
Норматив текущей ликвидности (H_3)	минимум 50%	76,8	84,1	82,7
Норматив долгосрочной ликвидности (H_4)	максимум 120%	93,6	44,3	57,6
Норматив максимального размера риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков (H_6)	максимум 25%	19,7	20,2	22,4
Норматив максимального размера крупных кредитных рисков (H_7)	максимум 800%	280,6	277,3	308,6

Из таблицы видно, что в течение анализируемого периода нормативы ликвидности ОАО КБ «Хлынов» соответствуют установленному законодательством уровню. Анализируемое предприятие обладает высокой способностью обеспечить своевременное исполнение своих обязательств по возврату средств вкладчикам и кредиторам в случае реализации возможного стресс-сценария.

Организации придают большое значение анализу своих сильных и слабых сторон для оценки реальных возможностей в конкурентной борьбе и разработке мер и средств, за счет которых организация могла бы повысить конкурентоспособность и обеспечить свой успех. Внешняя среда

предприятия может быть определена как совокупность условий, возникающих вне зависимости от деятельности конкретного предприятия, но оказывающих воздействие на его функционирование. Внутренняя среда включает переменные, находящиеся внутри предприятия и поддающиеся контролю со стороны руководителя. Для формирования поведения предприятия на рынке необходимо провести системный анализ рыночной ситуации с помощью матричных методов:

- PEST – анализ (Р – политика, Е – экономика, S – общество, Т – технология);
- SWOT – анализ (S – сильные стороны, W – слабые стороны, О – возможности, Т – угрозы).

Для выявления политических, экономических, социальных и технологических аспектов внешней среды, влияющих на деятельность ОАО КБ «Хлынов» нами проведен PEST – анализ, в ходе которого выявлено, что на деятельность ОАО КБ «Хлынов» влияют многие факторы внешней среды. Это и изменения в экономике, политике, социальные факторы, а также тенденции развития рынка.

Для оценки сильных и слабых сторон ОАО КБ «Хлынов», а также выявления угроз и возможностей банка нами проведен SWOT – анализ, который помог ответить на следующие вопросы:

- использует ли компания внутренние сильные стороны или отличительные преимущества в своей стратегии?
- какие благоприятные возможности дают компании реальные шансы на успех при использовании ее квалификации и доступа к ресурсам?
- какие угрозы должны наиболее беспокоить менеджера и какие стратегические действия он должен предпринять для хорошей защиты?

Таким образом, опираясь на данную информацию ОАО КБ «Хлынов» может диверсифицировать свою политику в соответствии с расширяющимися возможностями и делать ставку на свои сильные позиции. Так, банк имеет серьезные преимущества для выхода в регионы, в которых пока нет его филиалов. Уже существует достаточно большая региональная сеть, но, банк не останавливается на достигнутом. Банк «Хлынов» успешно и хорошо внедряет новые технологии, создает новые продукты. Среди безусловно приятных особенностей новых продуктов – существенное снижение ставок по всем видам кредитов. При этом ставки могут достаточно широко варьироваться и устанавливаются для каждого заёмщика в индивидуальном порядке. Это означает, что меняется сама методология определения стоимости кредита. Кроме того, ни по одному из новых продуктов нет никаких скрытых или явных комиссий за выдачу или обслуживание кредита. А, например, кредит «Свободный» вообще не предполагает наличия поручителей или каких бы то ни было залогов. ОАО КБ «Хлынов» — это банк, который успешно выдает кредиты, и обеспечивает гарантию их возврата.

ОАО КБ «Хлынов» уделяет большое внимание автоматизации банковских процессов, развитию дистанционных сервисов и систем. Заботясь о надежности проведения расчетов и денежного обращения, банк продолжает совершенствовать автоматизированную банковскую систему, которая, по сравнению с предыдущей, поддерживает гораздо более широкие функциональные возможности, позволяет повысить качество сервиса, расширить продуктовый ряд и сократить время обслуживания. Продолжилось поступательное развитие системы «Все просто!» - появились новые терминалы, а их функционал значительно расширился. Большую функциональность получили предлагаемые дистанционные сервисы, появились новые информационные услуги.

Чутко следуя трендам рынка, в течение 2013 года были оптимизированы линейки вкладных и кредитных программ для частных лиц, сделав их еще более выгодными, доступными, удобными. Активно развивается «карточное» направление деятельности ОАО КБ «Хлынов», в том числе проект «Кредитная карта». Особым клиентом для банка «Хлынов» всегда оставался бизнес региона. Именно поэтому здесь банк всегда придерживается сбалансированной процентной и тарифной политики, предлагает широкий выбор актуальных кредитных продуктов, индивидуальный подход и быстрое принятие решения по любому вопросу, удобные и полезные дистанционные и информационные возможности. Все это позволяет бизнесу региона из различных сфер экономики находить в лице банка максимально эффективную поддержку.

Качество нового этапа развития ОАО КБ «Хлынов» получило авторитетную оценку крупнейшего рейтингового Агентства стран СНГ и Восточной Европы «Эксперт РА» - банку присвоен рейтинг кредитоспособности уровня «А» - высокий уровень кредитоспособности, прогноз по рейтингу стабильный.

Все это говорит о высокой конкурентоспособности ОАО КБ «Хлынов» среди кредитных организаций г. Кирова.

Использованные источники:

1. Годовой отчет банка Хлынов за 2011, 2012, 2013 годы [Электронный ресурс]: <http://www.bank-hlynov.ru>.
2. Электронная версия каталога публикаций Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Кировской области (Кировстат) [Электронный ресурс]: <http://kirovstat.kirov.ru/about/default.aspx>.

ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ РЫНКА БАНКОВСКИХ УСЛУГ КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация. В статье представлен анализ динамики развития рынка банковских услуг Кировской области, в ходе которого были выявлены факторы, влияющие на развитие рынка банковских услуг, спрогнозированы значения оборота на рынке банковских услуг Кировской области.

Ключевые слова: банковские услуги, развитие рынка, социально-экономические показатели, обороты банковского сектора, прогноз.

Кировская область – одна из крупнейших в Нечерноземной зоне России, расположенная на северо – востоке европейской части страны. Площадь ее территорий составляет 120,4 тысячи квадратных метров. Численность населения региона по состоянию на 01.01.2014 г. составляет 1319,1 тыс. чел., в том числе городское – 986,2 тыс. чел., сельское – 332,9 тыс. чел. Плотность населения – 11 чел./км². Трудовые ресурсы области по состоянию на 01.01.2014 составляют 767,1 тыс. человек [2].

В Кировской области хорошо развита сфера торговли. По состоянию на 01.01.2014 г. в Кировской области 11097 организаций занимаются оптовой и розничной торговлей [2].

Рассмотрим долю Кировской области в России по основным социально – экономическим показателям, рассчитанным в процентах (таблица 1) [2].

Можно отметить, что Кировская область занимает 0,7% территории РФ, в ней проживает 0,9% населения, но при этом валовой региональный продукт составляет 0,45% по сравнению с аналогичным показателем по стране. Также низкими являются показатели: ввод в действие жилых домов (0,6%), оборот розничной торговли (0,6%), объем платных услуг населению (0,7%). Однако надо отметить, что доля таких показателей, как оборот розничной торговли, объем платных услуг, хоть и является невысокой, но она в основном стабильна с 2003 по 2012 годы. Это может означать, что область в данных направлениях повторяет общероссийские тенденции и позволяет удерживать стабильные неизменные позиции.

Таблица 1 – Доля Кировской области в России по основным социально – экономическим показателям (в процентах)

Показатели	Годы									
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Территория	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7
Население	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	0,9	0,9	0,9
Валовой региональный	0,54	0,51	0,44	0,43	0,43	0,45	0,46	0,46	0,45	0,45

продукт										
Ввод в действие жилых домов за счет всех источников финансирования	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,7	0,6	0,6	0,6	0,6
Оборот розничной торговли	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6	0,5	0,6	0,6	0,6
Объем платных услуг населению	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,7	0,7	0,6	0,6	0,7

С целью выявления наиболее существенных факторов развития рынка банковских услуг нами были определены следующие факторы: численность и уровень жизни населения; уровень развития розничной торговли; объемы платных услуг населению; законодательные и нормативные акты, регулирующие деятельность банков; нормативные акты и требования Банка России.

Рынок банковских услуг Кировской области активно развивается в настоящее время. Конкурентная борьба, существующая на рынке, стимулирует продавцов к внедрению новых идей и мероприятий.

Индексы физического объема оборота розничной торговли и платных услуг представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Индексы физического объема оборота розничной торговли и платных услуг, в % к предыдущему году

Показатели	Годы									
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Индекс физического объема оборота розничной торговли, в % к предыдущему году										
Россия	108,8	113,3	112,8	114,1	116,1	119,2	106,0	116,2	107,3	106,4
Кировская область	100,6	111,4	110,4	112,0	121,2	119,0	91,8	112,7	107,0	107,3
Отклонение от РФ, %	-8,2	-1,9	-2,4	-2,1	5,1	-0,2	-14,2	-3,5	-0,3	0,9
Индекс физического объема платных услуг, в % к предыдущему году										
Россия	106,6	108,4	106,3	107,6	107,7	104,3	97,5	101,5	106,7	110,2
Кировская область	101,8	106,8	103,8	102,1	114,3	108,9	99,9	100,3	102,1	109,3
Отклонение от РФ, %	-4,8	-1,6	-2,5	-5,5	6,6	4,6	2,4	-1,2	-4,6	-0,9

Численные показатели, оказывающие влияние на рынок банковских услуг, представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Показатели, оказывающие влияние на рынок банковских услуг Кировской области

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2012 г. в % к 2010 г.
Численность постоянного населения, тыс. чел.	1352,7	1338,8	1327,9	98,17
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата населения, руб.	13293	14579	16930	127,36
Количество кредитных учреждений	22	26	26	118,18
Количество дополнительных офисов	183	198	199	108,74
Общий объем прибыли, тыс. руб.	270100	450900	542500	200,85
Активы кредитных организаций, тыс. руб.	20440520	24 281 013	28 483 629	139,35
Пассивы кредитных организаций, тыс. руб.	21 592 792	26 036 070	29 986 048	138,87
Совокупные кредиты, тыс. руб.	13 007 499	16 432 735	19 546 682	150,27
Кредиты нефинансовым организациям, тыс. руб.	10 520 070	12 311 240	14 343 308	136,34
Кредиты предоставленные физическим лицам, тыс. руб.	1 748 735	3 347 572	3 933 847	224,95
Средства клиентов, тыс. руб.	17 618 183	20 230 594	23 127 632	131,27
Депозиты юридических лиц, тыс. руб.	1 055 229	1 655 046	1 989 758	188,56
Вклады физических лиц, тыс. руб.	12 422 937	13 722 468	16 089 253	129,51

Как свидетельствуют данные таблицы 3, численность населения Кировской области с каждым годом сокращается при одновременном повышении средней номинальной заработной платы. Количество кредитных учреждений увеличилось за анализируемый период. В структуре кредитов 73,38% приходится на кредиты нефинансовым организациям. Вклады физических лиц составляют 69,57%.

Уровень жизни населения играет очень важную роль в формировании спроса на услуги банковского сектора. Охарактеризовать его можно, прежде всего, с помощью анализа величины доходов населения (таблица 4).

Таблица 4 – Среднемесячная заработная плата работников по видам экономической деятельности, руб.

Показатели	2007г.	2008г.	2009г.	2010г.	2011г.	2012г.	2012г. в % к 2007г.
Всего	8861	10971	12053	13292	14222	16313	184,10
С.-х. охота и лесное хозяйство	4536	6002	7187	8191	9723	11065	243,94
Обрабатывающие	9116	11151	11140	12904	14584	16349	179,34

производства							
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	11352	14055	15543	17160	18109	19377	170,69
Строительство	11164	15323	13970	14819	16037	16919	151,55
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	7818	8659	9972	10554	11811	13406	171,48
Гостиницы и рестораны	5629	7371	7893	8636	9308	10751	190,99
Транспорт и связь	11203	13695	15013	17276	18461	20178	180,11
Финансовая деятельность	19123	23098	23657	27304	27870	30155	157,69
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	13725	17963	20286	21024	20914	26142	190,47
Образование	6136	7552	8761	9177	9971	12135	197,77
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	6824	8612	10167	10555	11496	14037	205,70
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	6005	7581	8629	9404	10389	11688	194,64

Среднемесячная заработная плата работников по видам экономической деятельности в крупных и средних организациях представлена в таблице 4. В целом среднемесячная заработная плата работников в г. Кирове по всем видам экономической деятельности была больше средне областного уровня на 30,8% что создает благоприятные условия для формирования спроса на услуги банка именно в областном центре [2].

Наиболее высокооплачиваемыми являются работники финансового сектора экономики, государственного управления, военных и правоохранительных структур, отрасли производства и распределения электроэнергии, газа и воды. Они формируют спрос на банковские услуги.

Важным при анализе уровня жизни населения является сопоставление доходов и расходов населения (таблица 5).

Реальные денежные доходы населения в 2012 г. в целом по России составили 105,8% к уровню 2011 года. В Кировской области произошло увеличение реальных денежных доходов на 6% к уровню 2011 года. По России в целом среднедушевой показатель денежных доходов населения составил 23058 руб. В Кировской области 16523 рублей [3].

Таблица 5 – Денежные доходы и расходы населения, руб.

Показатели	Годы							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Среднедушевые номинальные денежные доходы населения в среднем за месяц	4644	5886	7407	10370	11245	13331	14675	16523
Среднедушевые располагаемые денежные доходы населения в среднем за месяц	4241	5356	6702	9390	10231	12210	13339	14861
Среднедушевые денежные расходы и сбережения населения в среднем за месяц	4676	5726	7125	9499	10563	12203	13526	15370

Перспективу спроса на услуги банковского сектора определяет складывающаяся демографическая ситуация. Основные показатели, характеризующие демографическую обстановку в Кировской области в 2011-2012 гг., представлены в таблице 6 [2].

Демографическую ситуацию Кировской области можно охарактеризовать как сложную, но имеющую тенденцию к улучшению. Снижение численности населения обусловлено его естественной убылью (-3665 человек в 2012 году), а также миграцией населения в другие регионы РФ. Число выбывших из Кировской области в 2012 году составило 51712 человек, в то время как число прибывших всего 46538 человек [2].

Таблица 6 – Показатели демографической ситуации в Кировской области

Показатели	Человек			На 1000 человек населения	
	2011 г.	2012 г.	Прирост (+), снижение (-)	2011 г.	2012 г.
Родившихся	15843	16985	+1142	11,9	12,8
Умерших	21105	20650	-455	15,8	15,6
Естественная убыль	-5262	-3665	+3403	-3,9	-2,8
Браков	12095	10921	-1174	9,1	8,3
Разводов	6066	5968	-98	4,5	4,5

О благоприятной конъюнктуре предпринимательской деятельности в Кировской области на рынке услуг свидетельствует то, что объем платных услуг в 2012 году составил 38212 млн. рублей, что в фактических ценах на 7,1% больше, чем в 2011 году [2].

В общем объеме платных услуг, оказанных населению, доля коммунальных услуг составила 26,22% в 2012 году. В структуре объема платных услуг населению наибольшую долю занимают коммунальные услуги (26,22%), услуги связи (19,03%), транспортные услуги (14,14%), а также бытовые услуги (11,85%) (таблица 7) [2].

Увеличение оборотов розничной торговли и объемов платных услуг населению говорит о существенном повышении уровня жизни населения, что не может не отразиться на рынке банковских услуг. Причем это влияние положительное.

Таблица 7 – Объем платных услуг населению Кировской области

Показатели	Годы							
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2012г. в % к	
							итогу	2007г
Платные услуги, млн.руб из них:	21370	26692	30404	31849	35678	38212	100,00	178,81
Бытовые	3202	4099	4668	3640	4005	4528	11,85	141,41
Транспортные	3805	4677	5097	4253	4914	5404	14,14	142,02
Связи	3989	4760	5254	6279	6716	7270	19,03	182,25
Жилищные	1098	1325	1820	2261	2610	2543	6,65	231,60
Коммунальные	4775	6141	7330	8672	9672	10019	26,22	209,82
Культуры	200	246	284	358	386	439	1,15	219,50
Гостиниц	283	381	414	311	348	404	1,06	142,76
Туристские	397	556	496	730	812	875	2,29	220,40
Физической культуры и спорта	61	78	104	113	133	157	0,41	257,38
Медицинские	898	1222	1366	1538	1858	2061	5,39	229,51
Санаторно – оздоровительные	293	359	408	498	572	690	1,81	235,49
Ветеринарные	35	50	49	44	50	53	0,14	151,43
Правового характера	109	119	149	190	172	282	0,74	258,72
Системы образования	1908	2287	2509	2099	2277	2362	6,18	123,79
Прочие виды платных услуг	319	394	458	1049	1155	1127	2,95	353,29

По мнению экспертов РИА Рейтинг, в 2013 - 2015 гг. увеличение основных показателей деятельности банков будет на 10-15% ниже, чем в

2012 году, что будет связано с постепенным насыщением банковского рынка страны.

Ожидается, что в Кировской области, как и в среднем по России, по итогам 2013 года оборот рынка банковских услуг увеличится примерно на 910 млн. руб. (в 2012 г. увеличился на 1070,26 млн. руб.) по сравнению с 2012 годом. В 2014 г. также произойдет рост объема продаж примерно на 1405 млн. руб. В 2015 году также прогнозируется увеличение объемов продаж на рынке банковских услуг [1].

На рисунке 1 представлен график объема продаж на рынке банковских услуг Кировской области с учетом прогноза экспертов на 2014 год и 2015 гг.

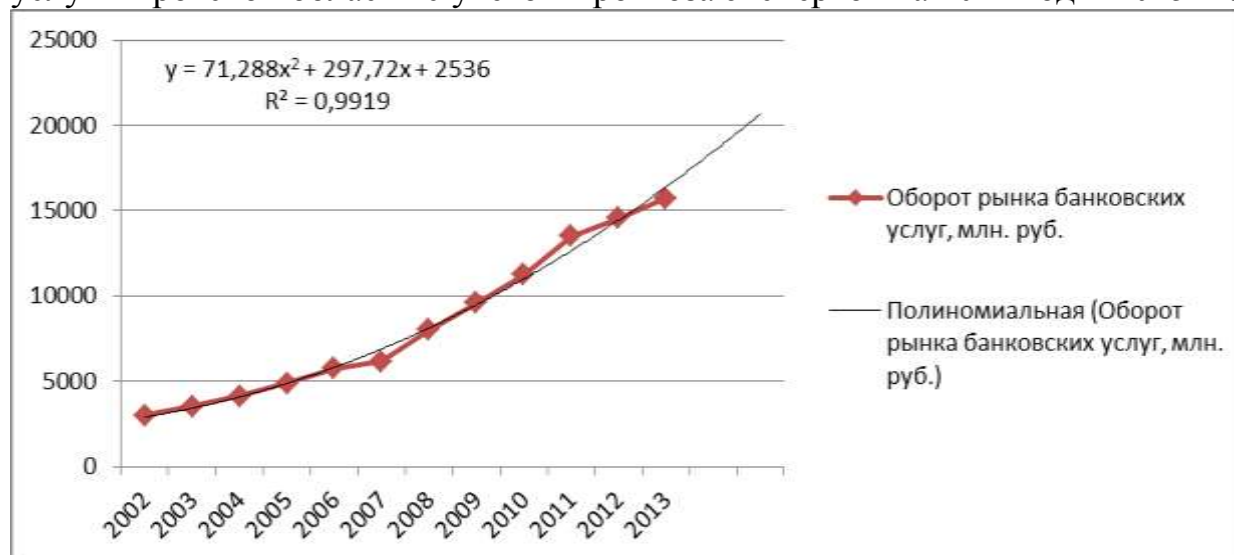


Рисунок 1 – Прогнозирование изменения оборотов рынка банковских услуг Кировской области

Более наглядно объемы продаж с 2002 по 2013 гг. и прогнозное значение на 2014, 2015 год представлены в таблицах 8 и 9.

Таблица 8 демонстрирует, что рынок банковских услуг постоянно растет. Средний темп роста оборотов банковского сектора составляет 116,47%.

Таблица 8 – Оборот рынка банковских услуг в Кировской области

Год	Процентный доход, млн. руб.	Темп роста, %
2002	2985,76	-
2003	3527,31	118,14
2004	4129,48	117,07
2005	4863,62	117,78
2006	5732,61	117,87
2007	6165,52	107,55
2008	7990,65	129,60
2009	9581,52	119,91
2010	11238,43	117,29
2011	13492,89	120,06
2012	14563,15	107,93
2013	15720,89	107,94

В таблице 9 представлены прогнозные значения оборота рынка банковских услуг в Кировской области.

Таблица 9 – Прогнозные значения оборота рынка банковских услуг в Кировской области

Год	Объем продаж на рынке, млн. руб.	Темп роста, %
2013	15472,87	106,20
2014	16878,63	109,09
2015	18036,37	106,86

После сравнения объемов продаж за 2013 год по фактическим и прогнозным значениям, отклонение составило 248,02 млн. руб. (1,58%).

Анализ макроэкономических показателей развития рынка подтвердил мнение экспертов относительно того, что рынок банковских услуг в настоящее время активно развивается и увеличивается.

Это говорит о том, что рынок является перспективным, привлекательным для входа на него. А это значит, что появление конкурентов и ожесточение конкурентной борьбы вполне закономерно, и, как следствие, маркетинговые исследования конкурентной среды на рынке банковских услуг Кировской области являются достаточно актуальными.

Использованные источники:

1. Годовой отчет банка Хлынов за 2012 год [Электронный ресурс]: <http://www.bank-hlynov.ru>.
2. Электронная версия каталога публикаций Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Кировской области (Кировстат) [Электронный ресурс]: <http://kirovstat.kirov.ru/about/default.aspx>.
3. Электронная версия каталога публикаций Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/>.

Сапарова Э.М.

студент 4 курса

Гирфанова И.Н., к.э.н.

доцент

ФГБОУ ВПО «Башкирский ГАУ»

Россия, г. Уфа

АНАЛИЗ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА НА ПРИМЕРЕ «УФИМСКОГО МАГИСТРАЛЬНОГО СОРТИРОВОЧНОГО ЦЕНТРА»

Важной задачей анализа использования средств на оплату труда является выявление степени эффективности использования средств, воздействия на результаты хозяйственной деятельности самостоятельного установления предприятиями форм, систем и размеров оплаты труда [6].

Оплата труда, по нашему мнению - это цена трудовых ресурсов,

участвующих в производственном процессе. Она определяется количеством и качеством затраченного труда, но на неё воздействуют и такие рыночные факторы, как спрос и предложение труда, внешние факторы, территориальные аспекты, законодательные нормы. Проблема труда и заработной платы актуальны потому, что с ними сталкиваются в каждой организации [5].

Фонд оплаты труда (ФОТ) - основной экономический показатель по оплате труда, которая широко используется в хозяйственной практике, статистической отчетности, экономическом анализе [2].

Анализ фонда оплаты труда проводят по тому же плану, что и анализ других видов расходов: по сравнению с нормативной или плановой величиной, либо по сравнению с предыдущим отчетным или базовым периодом [4].

В результате анализа выявляются тенденции изменения и причины перерасхода или недорасхода фонда оплаты труда относительно нормативных или плановых значений .

При анализе данных, касающихся фонда оплаты труда и использования рабочего времени, широко используются различные индексные показатели [3].

Для наглядного примера рассмотрим анализ влияния изменения численности работников и среднегодовой заработной платы на фонд оплаты труда в «Уфимском магистральном сортировочном центре»

Таблица 1 Анализ влияния изменения численности работников и среднегодовой заработной платы на фонд оплаты труда в «Уфимском магистральном сортировочном центре» за 2012 – 2013 гг..

Показатели	Фактические значения		Относительное отклонение		Абсолютные отклонения
	2012 г.	2013 г.	%	Δ	
Фонд оплаты труда (П-4) (руб)	4033234,0	3945517,0	97,8	-87717,0	-87717,0
Среднеспис. численность (чел.)	208,0	203,0	97,6	-5,0	-96952,7
Среднегод. Зарплата (руб)	19390,5	19436,0	100,2	45,5	9235,7

Изменение фонда оплаты труда (ФОТ) зависит от двух факторов – изменения среднесписочной численности (ЧР) и среднегодовой заработной платы (ЗП), фактические показатели за 2012 г. (0) и 2013 г. (1). Расчет влияния факторов произведен одним из способов детерминированного факторного анализа. По данным таблицы 1 сделан расчет способом абсолютных разниц:

$$\text{ФОТ} = \text{ЧР} * \text{ЗП}$$

Относительные изменения:

$$1) (3945517,0 / 4033234,0) * 100 = 97,8 \%$$

$$2) (203, 0 / 208, 0) * 100 = 97, 6 \%$$

$$3) 19436, 0 / 19390, 5) * 100 = 100, 2 \%$$

Абсолютные изменения:

$$\Delta \text{ЧР} = \text{ЧР } 1 - \text{ЧР } 0 = 203,0 - 208,0 = - 5,0 \text{ чел.}$$

$$\Delta \text{ЗП} = \text{ЗП } 1 - \text{ЗП } 0 = 19436,0 - 19390,5 = 45,5 \text{ руб.}$$

$$\Delta \text{ФОТ} = \text{ФОТ } 1 - \text{ФОТ} = 3945517,0 - 4033234,0 = - 87717,0 \text{ руб.}$$

Изменение фонда оплаты труда за счет изменения численности работников:

$$\Delta \text{ФОТ} = \Delta \text{ЧР} * \text{ЗП } 0 = - 5,0 * 19390,5 = - 96952,7 \text{ руб.}$$

Изменение фонда оплаты труда за счет изменения среднегодовой заработной платы:

$$\Delta \text{ФОТ} = \text{ЧР } 1 * \Delta \text{ЗП} = 203,0 * 45,5 = 9235,7 \text{ руб.}$$

Проверка:

$$\Delta \text{ФОТ} = \Delta \text{ФОТ} (\text{ЧР}) + \Delta \text{ФОТ} (\text{ЗП}) = - 87717,0 \text{ руб.}$$

Таким образом, можно сделать следующий вывод: фонд оплаты труда за 2013 год по сравнению с фондом оплаты труда за 2012 год снизился на 87717,0 рублей. Влияние изменения среднесписочной численности работников оказала снижение фонда оплаты труда в размере 96952,7 рублей, а изменение среднегодовой заработной платы увеличило фонд оплаты труда на 9235,7 руб. Абсолютные изменения за 2012 и 2013 года фонда оплаты труда составили 87717, 0 рублей.

По расчетам мы видим, что на предприятие «Уфимский магистральный сортировочный центр» фонд оплаты труда за 2013 год по сравнению с 2012 годом снизился на 2,2 %, среднесписочная численность работников также снизилась на 5 человек, что повлияло на увеличение среднегодовой заработной платы на 45,5 рублей соответственно.

На наш взгляд, совершенствование учета заработной платы должно быть направлено на то чтобы способствовать повышению производительности труда, улучшению организации нормирования труда, полному использованию рабочего времени, укреплению дисциплины труда, повышению качества продукции, работ, услуг .

Использованные источники:

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197 – ФЗ (ред. от 29.12.2010) (с изм. и доп., вступающий в силу 07.01.2011) [Текст] / СПС Консультант плюс.
2. Ахметкиреева А.Р., Стимулирование оплаты труда в ООО «Раевская» Альшеевского района [Текст]: сборник / Сайфутдинова, Л. Р. // Бухгалтерский учет и анализ: теория и практика: итоги студенческой научной конференции по результатам производственной практики / Башкирский ГАУ. – Уфа 2013 г. – С 9-13.
3. Антипина, К. А., Об учете расходов на выплате заработной платы по пластиковым карточкам в ООО «Раевский сахарный завод» [Текст]: сборник / Сайфутдинова, Л. Р., // Бухгалтерский учет, отчетность и экономический

анализ: материалы V Всероссийской студенческой научной конференции «Студент и аграрная наука (31 марта – 1 апреля 2011 года)/ Башкирский ГАУ. – Уфа 2011 г. – С. 16-18.

4. Валева, Л. Р., О гибкой системе оплаты труда в коммерческих организациях [Текст]: сборник / Сайфутдинова, Л. Р., // Актуальные вопросы бухгалтерского учета, экономического анализа и аудита в деятельности организации: материалы IV Всероссийской студенческой научной – практической конференции студентов и молодых ученых / Башкирский ГАУ. – Уфа 2010 г. – С. 22-23.

5. Сапарова Э. М., Студент и аграрная наука. Итоги VIII Всероссийской студенческой научной конференции [Текст]: сборник / Сайфутдинова Л. Р., – Уфа: ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ, 2014. – 320 с.

6. Сайфутдинова, Л. Р. Бухгалтерский учет и аудит [Электронный ресурс]: учебное пособие / URL: <http://elibrary.ru>

Сапрыкина А.И.

студент

Попова А.А.

студент

факультет экономики и управления

Морозова С.А., к.э.н.

доцент

кафедра экономики

Самарский государственный аэрокосмический университет

имени академика С.П. Королева

Россия, г. Самара

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ СПОСОБОВ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ИНТЕРНЕТ-ПРОЕКТЫ

Инвестирование – это процесс вложения определенной суммы денег для получения прибыли в будущем. Под инструментами инвестирования понимают то, во что непосредственно вкладываются денежные средства. Двумя важными характеристиками инвестирования являются: риск и доходность. Они имеют прямую взаимосвязь, чаще всего прямо пропорциональную. Чем выше планируемая доходность, тем больше риск понести убыток.

Грамотные инвесторы совмещают высоко рискованные виды инвестирования, приносящие большой процент прибыли, с консервативными, приносящими меньшую прибыль, но гарантированно. За счет такого разделения капитала по риску (диверсификации) их инвестиционный портфель имеет стабильный рост.

Существуют различные виды инвестирования: депозиты в банках, вложение денег в ПИФы, в недвижимость, в бизнес, в искусство, в

криптовалюты, в венчурные фонды, в драгоценные металлы, в ценные бумаги и нетрадиционные способы инвестирования в Интернет-проекты [5].

Согласно статистическим данным, интернетом пользуются 68% граждан России от 18 лет и старше, из них ежедневно – 53,6 миллионов россиян. Доля пользователей, которые выходят в глобальную Сеть каждый день или несколько раз в неделю, превысила 80%.

Интернет просочился во все сферы нашей жизни: от заказа еды на дом до оформления загранпаспорта. Однако, с вложениями в Интернет-проекты знакомы пока немногие, хотя это не самый худший способ преумножения капитала. Вариантов капиталовложений в Интернет-среде достаточно много: создание или покупка готового сайта, блога или группы, открытие Интернет-магазина, биржа Forex, HYIPы, онлайн-казино и т.д.

Все эти варианты различаются величиной первоначальных вложений, размером доходности и степенью риска. Для того, чтобы не прогореть и выбрать оптимальный способ вложения денежных средств, необходимо подробно разобраться в каждом из них.

1. HYIP (High-yield Investment Program или реже – High-yield Income Program) – это высокодоходная инвестиционная программа, доходностью около 1-3% в день. HYIPы – один из самых рискованных способов вложения. На самом деле, на хайпах заработать крайне тяжело, так как эта разновидность мошеннической схемы, похожая на инвестиционный фонд. Люди вкладывают деньги в данный онлайн-сервис, а он благополучно закрывается через пару месяцев. Все вложенные средства, естественно, остаются на счетах сервиса. Подсчитывать доход от таких вложений бессмысленно [1].

2. Онлайн-казино – это, конечно, не способ инвестирования, а скорее вариант для быстрого получения легких денег. Однако зарабатывать на этом можно до поры до времени. и вскоре новичок будет больше тратить, чем получать. Яркая реклама во Всемирной паутине заманивает любителей скорого заработка. Работает казино по следующей схеме: после регистрации вкладывается некая сумма денег и делается ставка на один и тот же цвет с двукратным увеличением ставки в случае проигрыша. Объясняется это тем, что, якобы, срабатывает закон вероятности, и ставка вскоре отобьется. Но, тем не менее, дальше «умное» казино не дает себя обыграть, и все деньги остаются у владельцев сервиса. Азарт, алчность и жажда легкой наживы пользователей помогают владельцам казино оставаться на плаву уже много лет [4].

3. Рынок Forex. Инвестиции в Форекс предполагают не только высокую степень риска, но и непосредственное участие инвестора в процессе управления капиталом. Форекс базируется на принципе свободной конвертации валюты, который предполагает отсутствие государственного вмешательства при заключении валютнообменных сделок (нет официального валютного курса, нет ограничений на направление, цены и объёмы сделок) и

на гарантиях свободы подобных операций. В то же время обычно устанавливаются правила и ограничения на предоставление посреднических услуг, которые регламентируют, прежде всего, взаимоотношения клиента (трейдера) и посредника (брокера). На колебание валютных курсов одновременно оказывает влияние огромное количество противоречивых и разнонаправленных факторов. Случайное временное нарушение баланса действующих сил может приводить к существенным движениям цены, которые трудно прогнозировать, но которые могут оказать существенное влияние на результаты спекулятивной торговли, особенно при использовании большого кредитного плеча [3].

4. Интернет-магазин. Одни инвесторы, рассматривают интернет-магазины как венчурный бизнес, другие «строят» интернет-магазин как дополнение к традиционному бизнесу (например, к реальной сети розничных или оптовых продаж). Третьи рассматривают возможность создания интернет-магазина «с нуля», чтобы превратить его в основную самостоятельную торговую площадку. Торговая площадка в Интернете вообще мало чем отличается от обычного, т.е. физически существующего магазина. Для полноценного функционирования электронного магазина точно так же нужна бухгалтерия, кассовый аппарат (для работы с наличными платежами), продавцы-консультанты, маркетологи, служба доставки. Необходим и офис для размещения сотрудников. Главное – это наличие коммуникаций: телефонные линии и выделенный канал доступа в Интернет. Недостатки интернет-магазинов по сравнению с традиционными очевидны. Например, отсутствие у посетителей возможности подержать товар в руках. Но и преимущества тоже довольно значительны. Самое главное – минимизация издержек, что дает возможность устанавливать привлекательные цены. Владельцу интернет-магазина не требуется арендовать дорогие торговые площади, содержать большой штат сервисного персонала (охрана, уборка и пр.), арендовать склады и хранить значительные товарные запасы. Его торговые площади – страницы сайта, а склад – пакет договоров с надежными поставщиками [2].

5. Создание web-сайтов. Инвестиции в создание сайтов набирают все большие обороты, и сейчас уже вложения в миллионы рублей или даже долларов в создание интернет-проектов и их продвижение давно не является чем-то удивительным. Все чаще сайты становятся объектами купли или продажи, продаются как целые веб-сайты, так и их часть. Инвестиции в создание сайтов – это один из наиболее сложно просчитываемых типов вложений. Существует ряд факторов, которые практически невозможно предугадать или просчитать. Поэтому инвестору, который вкладывает деньги в сайтостроение надо быть готовым как к прибыли, так и к убыткам. Заказывая веб-ресурс, компания делает практически тоже самое, размещая о себе рекламу в печатных изданиях. В первую очередь инвестору надо отличать инвестиции на создание сайта и его продвижение. Любой сайт

помимо его продвижения нуждается в периодическом совершенствовании. Насколько бы ни была эффективной реклама ресурса, если ее прекратить, сайт вернется в исходное положение, как и до начала его рекламной кампании, потому что конкуренция постоянно растет и его место в рейтинге всегда готовы занять тысячи и даже больше конкурентов, если сайт не улучшать. Для того чтобы не понести финансовых потерь от вложений в сайт, надо обязательно учитывать динамику роста и активность сайтов-конкурентов.

Таким образом, принятие решений о каком-либо виде инвестиций сугубо индивидуально и зависит от множества факторов. Вложение средств требует серьезных и взвешенных решений.

Использованные источники:

1. Все об инвестициях в HYIP, или как заработать с умом в Интернете [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://hyip.clan.su/> (дата обращения 24.11.2014).
2. Ведущий российский портал бизнес-планов, руководств и франшиз [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://www.openbusiness.ru/html/internet_magazin1.htm (дата обращения 24.11.2014).
3. Википедия [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D4%EE%F0%E5%EA%F1> (дата обращения 24.11.2014).
4. Дневник инвестора. Всё о заработке на инвестициях в интернете [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://blogvestor.ru/o-dengax/kuda-vlozhit-dengi-chtoby-zarabotat.html> (дата обращения 24.11.2014).
5. Журнал успешного инвестора [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://investbag.com/alternativnye-investitsii/zoloto-teryayet-privlekatelnost-dlya-dlinnyx-investicij-stoit-prismotretsya-k-palladiyu.htm> (дата обращения 10.10.2014).

Саражинская Ю.Е.

аспирант

Воронежская Государственная Лесотехническая Академия

Россия, г. Воронеж

ОСОБЕННОСТИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА В ГАЗОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Аннотация: В статье отражаются особенности эффективности проекта объектов газовой промышленности. Рассмотрены критерии коммерческой привлекательности проекта, принципы, применяемые к типам проектов, особенности денежного потока и т.д.

Ключевые слова: инвестиционный проект, критерии, принципы, денежный поток, норма дисконта, расчетный период, ЧДД, ВНД, Ток.

Инвестиционный проект — план вложения средств с целью дальнейшего получения были (достижения результата).

Эффективность инвестиционных проектов характеризуется системой показателей, отражающих соотношение затрат и результатов применительно к интересам его участников.

Эффективность проекта в газовой промышленности оценивается с целью определения потенциальной привлекательности проекта для возможных участников и поисков источников финансирования.

Она включает в себя:

- общественную (социально-экономическую) эффективности проекта;
- коммерческую эффективность проекта.

Существует 3 основных критерия коммерческой привлекательности проекта:

1. *Эффективность инвестиций.*

Показатели эффективности инвестиций характеризуют соотношение доходов и затрат, связанных с проектом.

2. *Финансовая состоятельность*

Мы должны ответить на вопрос достаточно ли средств для осуществления проекта. Моделируется расчетный счет проекта. Рассчитывается максимальная ставка процентов по кредиту (если он есть) и остаток свободных денежных средств.

3. *Риск осуществления проекта*

Это критерий, при котором определяются границы изменения основных параметров проекта, при которых проект остается безубыточным. Проводится анализ чувствительности.

В основу оценок эффективности ИП положены следующие основные принципы, применяемые к любым типам проектов независимо от их технических, технологических, финансовых, отраслевых или региональных особенностей:

- рассмотрение проекта на протяжении всего его жизненного цикла (расчетного периода) - от проведения прединвестиционных исследований до прекращения проекта;

- моделирование денежных потоков, включающих все связанные с осуществлением проекта денежные поступления и расходы за расчетный период с учетом возможности использования различных валют;

- сопоставимость условий сравнения различных проектов (вариантов проекта);

- принцип положительности и максимум эффекта;

- учет фактора времени;

- учет наличия разных участников проекта, несовпадения их интересов и различных оценок стоимости капитала, выражающихся в индивидуальных значениях нормы дисконта.

- учет влияния инфляции;
- учет влияния неопределенностей и рисков

Любая финансовая операция связана с получением доходов или осуществлением расходов и порождает денежные потоки. Денежный поток может разбиваться на частичные потоки от отдельных видов деятельности. Обычно он разбивается на денежные потоки от:

- инвестиционной деятельности;
- операционной деятельности;
- финансовой деятельности.

На каждом шаге значение денежного потока характеризуется:

- притоком, равным размеру денежных поступлений (или результатов в стоимостном выражении) на этом шаге;
- оттоком, равным платежам на этом шаге;
- сальдо (активным балансом, эффектом), равным разности между притоком и оттоком.

Денежный поток для расчета показателей экономической эффективности состоит из затрат и поступлений только от инвестиционной и операционной деятельности. Финансовая реализуемость проекта при оценке экономической эффективности не проверяется. Денежный поток для расчета показателей экономической эффективности характеризуется тем, что в нем:

- не учитываются налоги, входящие в состав себестоимости и взимаемые из прибыли. Налоги и сборы, входящие в цены продукции и материальных ресурсов (НДС, акцизы, и.т.п.) остаются в этих ценах и их изъятие у предприятия не учитывается;
- заработная плата всех работающих учитывается на уровне средней заработной платы по РФ плюс отчисления на социальные нужды (допускается использование средней заработной платы по региону, а также поправка на неполную занятость населения);
- не учитывается привлечение внешних источников финансирования, а также возврат и обслуживание привлеченных средств;
- не учитывается привлечение, возврат и обслуживание средств по аренде (лизингу);
- при расчете оборотных средств не учитываются задержки платежей, авансовые платежи и расчеты с кредиторами; оборотный капитал принимается равным оборотным активам.

Дисконтированием элементов денежного потока называется приведение разновременных (относящихся к различным шагам расчета) элементов к их ценности на базисном шаге расчета, за который принимается начальный (нулевой) шаг расчетного периода. Дисконтирование элементов денежного потока осуществляется с целью обеспечения сопоставимости их разновременных значений. Величина элемента денежного потока, приведенная к базисному шагу, называется его современной (или дисконтированной) стоимостью - Present Value - PV.

При определении нормы дисконта в основу закладывается ставка LIBOR - London Interbank Offered rate, освобожденная от инфляционной составляющей и для практических расчетов принимается равной 4-6% (0,04-0,06). LIBOR - годовая ставка, принятая на Лондонском рынке, банками первой категории для оплаты их взаимных депозитов. Обычно она служит основой для определения ставок, применяемых к займам или авансам в валюте на Лондонском рынке и на основных европейских биржах при операциях с евровалютами. Ставка включает в себя инфляцию, для расчетов ее следует исключить.

В норме дисконта должен учитываться риск осуществления проекта. При определении величины "премии за риск" рекомендуется ориентироваться на следующие примерные значения (в процентах):

- 1 -2 - для проектов с низким уровнем риска (газопроводы-отводы, АГНКС и другие объекты);
- 3-5 - для проектов со средним уровнем риска (обустройство месторождений, магистральные газопроводы);
- 6-10 - для проектов с высоким уровнем риска (газоперерабатывающие заводы, подземные хранилища газа и конденсата);
- выше 10 - для проектов с очень высоким уровнем риска (объекты с использованием новых разработок, не проверенных в промышленном масштабе).

Расчетный период проекта определяется датами начала вложения средств в ПИР и ликвидации проекта.

Для различных объектов газовой промышленности могут быть рекомендованы следующие значения продолжительности расчетного периода:

- обустройство промыслов - 30-40 лет;
- магистральные газопроводы - 30-35 лет;
- газопроводы-отводы и ГРС - 20-25 лет;
- подземные хранилища газа и конденсата - 20-25 лет;
- газоперерабатывающие заводы - 15-20 лет;
- АГНКС и другие объекты - 10-15 лет.

Для проведения оценки проекта необходима следующая информация:

- Доходы (выручка от реализации);
- Текущие затраты;
- Инвестиционные затраты;
- Источники финансирования;
- Временной график осуществления проекта.

Показатели эффективности - это интегральные количественные характеристики проекта. по значению которых можно делать заключение о том:

- выгодно ли осуществлять данный проект;
- каковы граничные условия эффективности реализации проекта.

Важнейшие показатели, характеризующие эффективность проекта:

1. Чистый дисконтированный доход - ЧДД (чистая текущая стоимость - ЧТС, NPV).

$$\text{ЧДД} = \sum CF_t(1+E_t)^{-1},$$

Где CF_t - денежный поток в момент времени t ;

E_t - норма дисконта в момент времени t , без инфляционной составляющей и с "премией за риск".

Если ЧДД > 0 - проект эффективен;

Если ЧДД < 0 - проект неэффективен.

2. Внутренняя норма доходности - ВНД (внутренняя норма рентабельности - ВНР, IRR).

ВНД - это максимальный процент, под который Заемщик может занять средства, объем которых равен величине всех денежных вложений (затрат) проекта, с тем, чтобы иметь возможность вернуть долг с процентами за время, равное продолжительности расчетного периода. Или - это годовая процентная ставка на вложенные в проект средства, обеспечиваемая доходом от проекта за расчетный период.

ВНД - это такая ставка E , при которой $\text{ЧДД} = 0$.

$$\sum_{t=1}^T \frac{CF}{(1+IRR)} = 0$$

ВНД имеет смысл, если данное уравнение имеет один корень

Инвестиционные проекты, у которых $\text{ВНД} > E$, имеют положительный ЧДД и поэтому эффективны.

Инвестиционные проекты, у которых $\text{ВНД} < E$, имеют отрицательный ЧДД и поэтому неэффективны.

3. Срок окупаемости - Ток.

Срок окупаемости - максимальный период времени, после которого кумулятивный денежный поток остается положительным.

Саркисова Ш.Н.

студент 4 курса

Раджабова М.Г., к.э.н.

научный руководитель, ст. преподаватель

ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет»

Россия, г. Махачкала

СУЩНОСТЬ ВНУТРЕННЕЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Аннотация: в статье раскрывается сущность внутренней управленческой отчетности предприятий, даны основные требования к ее формированию и недостатки, присущие внутренней управленческой отчетности.

Ключевые слова: внутренняя отчетность, управленческая информация, управленческий персонал.

В России довольно-таки долгое время существовало мнение, что

главной задачей бухгалтерского учета является составление бухгалтерской финансовой отчетности, а главным требованием к ее составлению – отображение в ней информации на основе первичных документов по определенным операциям. Основываясь на данных бухгалтерской отчетности делались выводы о финансовом, имущественном положении предприятия, а также составлялись планы о дальнейшем его развитии. Такое мнение о сущности и главной задаче бухгалтерского учета определили дальнейшее направление развития данной науки как повышение качества учетной информации о деятельности субъектов экономики, необходимой для принятия экономических и управленческих решений.

Учетная информация содержится в финансовой, статистической, налоговой, управленческой и других видах отчетности, которые формируются на основе единой информационной базы, создаваемой в системе бухгалтерского учета.

Внутренняя управленческая отчетность является тем «скелетом», на котором и держится вся управленческая структура предприятия. Внутренняя отчетность – это система показателей о деятельности данного предприятия, на основании которой управленческий персонал принимает решения о дальнейших действиях.

К данному виду отчетности предъявляются следующие требования:

- 1) целесообразность – информация в отчетности должна отвечать цели, ради которой она создана.
- 2) оперативность – отчетность должна представляться к установленному сроку, чтобы на ее основе принять управленческое решение.
- 3) объективность и точность – отчеты не должны содержать субъективного фактора, степень погрешности не должен мешать принятию решений.
- 4) краткость – в ней не должна содержаться избыточная информация.
- 5) адресность – отчетность должна дойти до ответственного руководителя и других заинтересованных лиц при условии сохранения степени конфиденциальности.
- 6) сопоставимость – возможность использования отчетной информации разными центрами ответственности.
- 7) эффективность – издержки на ее составление должны быть сопоставимы с выгодами от получения данной информации.

Помимо перечисленных требований к формированию отчетной информации можно выделить также следующие специальные требования к внутренней управленческой отчетности, которые состоят в следующем:

- гибкая, но единообразная структура;
- понятность и обозримость информации;
- оптимальная частота представления;
- пригодность для анализа и оперативного контроля;
- непосредственно в отчетных формах должна приводиться

первичная аналитическая информация: отклонения от целей, норм и смет доходов, ранжирование отклонений и т.п.

Главное требование к внутренней управленческой отчетности - доступность для восприятия пользователями и невозможность неоднозначного толкования.

Цель внутренней отчетности - обеспечение управленческого персонала всех уровней необходимой управленческой информацией. Требования к содержанию управленческой отчетности формулируют руководители центров ответственности и управленческий персонал, заинтересованный во внутренней управленческой информации. Менеджеры разъясняют управленческому персоналу, занимающемуся составлением отчетности, какая информация, в каком виде и объеме, в какие сроки им необходима.

Внутренняя отчетность обеспечивает быстрый обзор и оценку фактических результатов, их отклонений от цели, определение существующих недостатков сегодня и на будущее, выбор оптимальных вариантов управленческих решений. Разработать отчетность, способную решить широкий спектр проблем весьма не просто. Добиться хорошего результата можно только совместными усилиями бухгалтеров и руководителей, плановиков и специалистов-экономистов.

Также можно отметить, что слишком большая детализация управленческой отчетности - главный враг ее понятности. Оптимальная частота представления отчетности является производной от назначения информации и возможностей принятия решений.

Внутренние отчеты могут быть ежедневными, еженедельными, ежемесячными, ежеквартальными, ежегодными или представляться по мере возникновения отклонений. Нет никакой необходимости увеличивать частоту представления отчетов, если невозможно принять решение на основе такого отчета.

Следует отметить то, что управленческая отчетность преимущественно ориентирована на внутренних пользователей, является конфиденциальной, но представляется и внешним пользователям в лице финансовых аналитиков. Пользователями бухгалтерской управленческой отчетности являются менеджеры всех уровней управления предприятием, а также и обычный персонал. Ознакомление персонала предприятия с данными управленческой отчетности улучшает отношения в коллективе, формирует уверенность работников в своем положении.

Можно выделить наиболее распространенные недостатки внутренней управленческой отчетности, которые нужно избегать:

- 1) информация в управленческой отчетности обобщается в основном для определения издержек и контроля объема продаж и может быть зачастую не связана с потребностями отдельных руководителей центров ответственности, деятельность которых приносит доход или требует издержек;

2) также зачастую информация, обобщенная во внутренней управленческой отчетности, адресуется не тем лицам, которым предназначена информация, например не непосредственно оперативным управляющим, а руководителю;

3) в отчетности преобладает избыточная информация, или в ней содержится информация по общим вопросам, что затрудняет принятие решений на конкретных направлениях;

4) немаловажной является и проблема непонимания работниками информации, представленной в отчетности.

Сахабутдинова А.Т.

студент

Ханнановой Т.Р., к.ю.н.

научный руководитель, профессор

Бакирский государственный аграрный университет

Россия, г. Уфа

ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ КОРРУПЦИИ СРЕДИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ: ОПЫТ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН.

Аннотация: Коррупция, преступление, заключающееся в прямом использовании должностным лицом прав, предоставленных ему по должности, в целях личного обогащения [2].

Коррупция является одной из самых острых проблем в современном мире.

Ключевые слова: Коррупция, государственные служащие, зарубежные страны.

Уровень коррупции в России по-прежнему остается на очень высоком уровне. В соответствии с исследованиями, проведенными в 2013 года неправительственной организацией Transparency International, в рейтинге по уровню распространения коррупции из 177 стран Россия находится на 127 месте. По 100-бальной шкале, Российская Федерация получила 28 баллов, этот показатель близок по уровню с показателями таких стран, как Ливан, Азербайджан, Мадагаскар. Для сравнения, на последнем месте в рейтинге находятся КНДР, Сомали и Афганистан с показателем 8 баллов, а самый лучший показатель (91 балл) у Дании и Новой Зеландии [3].

Хочется отметить, что в России имеется ряд нормативно – правовых актов, регулирующих противодействие коррупции. Самым важным является Федеральный закон от 25 декабря 2008 г. N 273-ФЗ "О противодействии коррупции". Этим ФЗ устанавливаются основные принципы противодействия коррупции, правовые и организационные основы предупреждения коррупции и борьбы с ней, минимизации и (или) ликвидации последствий коррупционных правонарушений [1].

Что бы как то попытаться решить эту проблему, обратимся к опыту других стран.

В 1985 г. в Канаде принят Ценностный этический кодекс государственного служащего. Он содержит правила поведения, которыми обязаны руководствоваться все государственные служащие в случае возникновения конфликта между их служебными обязанностями и личными интересами. [4].

Нидерланды относятся к числу стран с одним из самых низких уровней коррупции. Система борьбы с коррупцией и ее предупреждения в Нидерландах включает следующие меры:

1. Постоянная отчетность и гласность в вопросах обнаружения коррупции, обсуждение последствий коррупционных действий и наказания за них. Ежегодно министр внутренних дел представляет доклад парламенту об обнаруженных фактах коррупции и принятых мерах по наказанию лиц, замешанных в коррупции.

2. В наиболее значимых организациях, в частности, в министерствах, имеются службы внутренней безопасности, задачей которых является выявление ошибок чиновников, их намеренных или случайных нарушений действующих правил и последствий этих действий.

6. Организована система подбора лиц на должности, опасные с точки зрения коррупции.

7. Все материалы, связанные с коррупционными действиями, если они не затрагивают систему национальной безопасности, в обязательном порядке обнародуются.

9. Создана система государственной безопасности по борьбе с коррупцией, обладающая значительными полномочиями по выявлению случаев коррупции.

10. Чиновники всех уровней обязаны регистрировать известные им случаи коррупции, эта информация по соответствующим каналам передается в министерства внутренних дел и юстиции.

11. Большую роль в борьбе с коррупцией играют СМИ, которые обнародуют случаи коррупции и часто проводят расследования [4].

Германия

В Германии независимо от конкретных специфических функций госслужащим вменено в обязанность исполнять свои задачи беспристрастно и справедливо на благо всего общества. Госслужащий несет полную личную ответственность за правомерность своих действий по исполнению служебных обязанностей. Актуальная проблема борьбы с коррупцией – соблюдение служебной тайны. В Германии госслужащий и по истечении срока службы должен держать в тайне сведения и факты, ставшие ему известными в процессе деятельности. Без разрешения госслужащий не имеет права давать показания или делать заявления по таким фактам (делам), даже в суде [4].

Таким образом, можно сделать вывод, что в странах, где коррупция имеет более низкий уровень, проводится очень большая работа по её

предупреждению. РФ также следует обратиться к опыту зарубежных стран, так как это принесет много пользы.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 25 декабря 2008 г. N 273-ФЗ "О противодействии коррупции": [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://base.garant.ru>
2. Понятие «коррупция»: [Электронный ресурс]: Режим доступа: slovari.yandex.ru
3. Уровень коррупции в РФ: [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://anti-corruption.ru/po-urovnyu-korrupcii-rossiya-naxoditsya-na-127-meste/>
4. Противодействие коррупции среди госслужащих в разных странах: [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://ria.ru>

*Селедцова Ю.П.
магистрант 2 курса
Шишкин А.Н., к.э.н.
доцент*

*ФГБОУ ВПО ТГПУ им. Л.Н. Толстого
Россия, г. Тула*

**СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗНАЧИМОСТЬ УЧРЕЖДЕНИЙ
ДЕТСКОГО ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РФ**

Аннотация: В статье рассматривается система управления дополнительным образованием, его кадровый состав и потенциал. Проведен анализ функционирования учреждений дополнительного образования на территории РФ. Выявлены главенствующие направления в дополнительном образовании, которые связаны с деятельностью детских школ искусств. Аргументировано огромное влияние творческого потенциала на развитие общества в целом.

Ключевые слова: система управления дополнительным образованием, кадровый потенциал, детское творчество, детские школы искусств, активный творческий потенциал.

В современном контексте времени система дополнительного образования детей рассматривается как важнейшая составляющая образовательного контента. Обладая мобильностью, открытостью, способностью быстро и скоординированно реагировать на «вызовы общества» в интересах ребенка, его семьи, общества, государства, дополнительное образование детей социально востребовано и на данный момент времени представляет собой важный объект внимания со стороны общества и государства.

В учреждениях дополнительного образования детей, в принципе, как и учреждениях общего образования, одной из важнейших на данный период времени кадровой проблемы является все-таки преобладание педагогических кадров пенсионного и предпенсионного возрастов. Это объясняется множеством причин. Конечно, в последнее время кадровый состав таких

учреждений "омолаживается", что открывает новые пути развития образования, новые взгляды, новые «молодые» идеи.

Учреждения дополнительного образования сейчас представляют собой разветвленную ветвь крупных, средних и малых "точек" (центров) с расширенными образовательными программами не только для детей, но и для взрослых, а иногда и коллективные программы для детей и взрослых. Это, с одной стороны, интересно как вопрос о возможности изучения кадрового состава и потенциала таких учреждений. С другой - с экономической точки зрения, то есть насколько люди трудового возраста имеют потребность в дополнительном образовании, не только профобразовании, но именно дополнительного образования - художественного, музыкального и т.д., скажем так "образования для души". Учреждения дополнительного образования - это связующее звено между профобразованием и основным образованием, вектор развития направляющий, возможно, на новые пути развития в профессиональном плане, а возможно и сводящий с основного профессионального пути и выводящий на профессиональный рост уже дополнительного образования, «хобби».

Вернемся к кадровому составу учреждений дополнительного образования. В последнее время российское образование стремится к повышению уровня качества образования, воспитания учащихся, а так же повышению статуса учителя, молодого перспективного «строителя» современного общества. Естественно, в таких условиях берет на себя внимание дополнительное образование, которое является той «пружиной», дающее свободный выбор возможно будущего направления в жизни. Дополнительное образование детей является связующим звеном между основным образованием и профобразованием. Оно распределяет внимание именно на сферы образования, которые вызывают у ребенка особенный интерес и тем самым, способствует его дальнейшей профориентации. Некоторые критики, считают, что дополнительное образование стоит особняком по отношению к основному, но это не совсем так. Дополнительное образование многообразно, разнонаправлено и вариативно.

Дополнительное образование расширяет и «вычленяет» из основного образования те самые «островки», которые ребенок хочет узнать ближе и лучше.

Выбор будущей профессии важен не только с позиций самоопределения жизненных планов человека, но и с точки зрения развития общества в целом. Профессиональное самоопределение длится в течение всей жизни: еще учась в школе, человек пытается частично самоопределиться с выбором будущей профессии и в дальнейшем, уже выбрав специальность, человек может изменить курс ранее выбранной профессии из-за сложившихся в современном мире социальных, культурологических, географических, личностных изменений.

Для проведения анализа функционирования учреждений дополнительного образования возьмем период с 2006 по 2011 годы. Данный отрезок времени характеризуется крупными изменениями в системе дополнительного образования, а именно, появление новых вариативных образовательных программ, улучшение и укрепление методической и материальной базы учреждений, вместе с тем в этот период начинает обновляться педагогический состав данных учреждений. Для этого приведем таблицу, где отображено количество учреждений в период 2006-2011 годов.

Таблица 1. Количество учреждений дополнительного образования детей в период 2006-2011 гг.[1]

	Число учреждений				
	2006	2008	2009	2010	2011
Учреждения дополнительного образования – всего	8936	8762	8440	8531	7902
работающие по всем видам образовательной деятельности	3576	3560	3314	3683	3392
художественные	520	579	818	780	756
эколого-биологические	433	414	365	331	313
технические	534	491	388	327	305
спортивные	3056	2971	2844	2760	2480
военно-патриотические и спортивно-технические	90	72	122	101	107
Детско-юношеские спортивные школы	1895	2015	2151	2210	2449
Детские музыкальные, художественные, хореографические школы и школы искусств	5562	5456	5402	5370	5328

Изучив данную таблицу, мы видим, что наибольшее количество учреждений занимают спортивные школы, а так же художественные, хореографические и детские школы искусств. Таким образом, на первое место выходит спорт и культура. Проследим же, как обстоят дела с количеством учащихся в дополнительном образовании, за тот же период времени (2006-2011гг.).

Таблица 2. Количество детей, занимающихся в дополнительном образовании в период 2006-2011 гг.[1]

	Численность занимавшихся в них, тыс. человек				
	2006	2008	2009	2010	2011
Учреждения дополнительного образования – всего	8423,8	8275,4	7970,8	8083,3	7853,4
работающие по всем видам образовательной деятельности	4759,8	4703,1	4375,5	4645,5	4587,9
художественные	353,7	475,0	653,7	627,2	603,6
эколого-биологические	366,4	336,3	293,0	281,2	261,1
технические	420,3	379,0	299,8	268,4	271,2
спортивные	2108,4	1968,2	1865,7	1790,5	1624,0
военно-патриотические и спортивно-технические	41,6	35,0	82,6	70,0	81,1
Детско-юношеские спортивные школы	1154,4	1272,3	1353,0	1455,7	1674,3
Детские музыкальные, художественные, хореографические школы и школы искусств	1319,2	1381,6	1408,6	1433,0	1446,6

По таблице №2 мы видим, что и количество детей прямо пропорционально количеству учреждений дополнительного образования, занимающихся в сфере спорта и культуры. Из таблиц №№1 и 2 выведем процентные соотношения по количеству учреждений дополнительного образования и количеству детей, занимающихся в них.

Таблица №3. Количество учреждений дополнительного образования за 2006-2011гг., в %

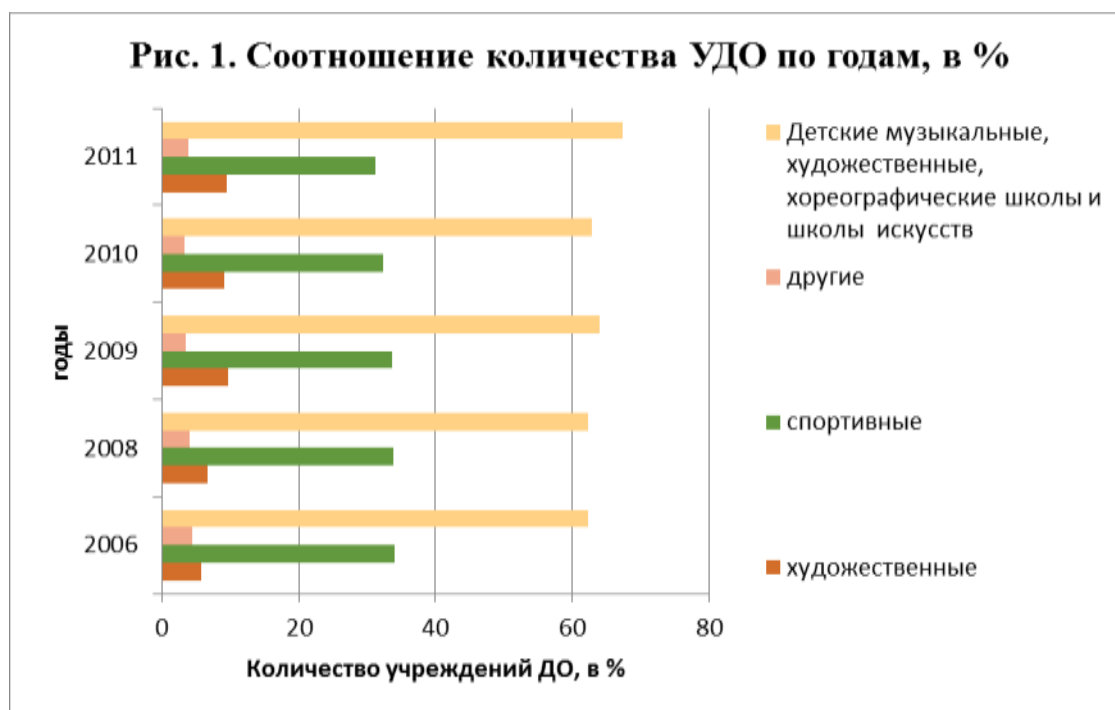
	Число учреждений дополнительного образования, %				
	2006	2008	2009	2010	2011
Учреждения, работающие по всем видам образовательной деятельности	40,0	40,6	39,2	43,1	42,9

художественные	5,8	6,6	9,6	9,1	9,5
эколого-биологические	4,8	4,7	4,3	3,8	3,9
технические	5,9	5,6	4,5	3,8	3,8
спортивные	34,1	33,9	33,6	32,3	31,3
военно-патриотические и спортивно-технические	1,0	0,8	1,4	1,1	1,3
Детско-юношеские спортивные школы	21,2	22,9	25,4	25,9	30,9
Детские музыкальные, художественные, хореографические школы и школы искусств	62,2	62,2	64,0	62,9	67,4

По таблице №3 видно, что именно художественных, хореографических школ и детских школ искусств насчитывается практически 63% из 100 %, это больше половины всех действующих учреждений дополнительного образования в РФ. Таким образом, именно детские школы искусств занимают лидирующие позиции в сфере дополнительного образования в России, что говорит о развитии и потенциале культурно-образовательного пространства в РФ.

Отразим количество учреждений дополнительного образования за 5 лет на рисунке №1. Для большей наглядности представим только несколько видов учреждений дополнительного образования, таких как детские школы искусств, спортивные, художественные и другие учреждения дополнительного образования.

Виды, отраженные на графике пользуются наибольшим спросом и поэтому были взяты для более глубокого анализа.



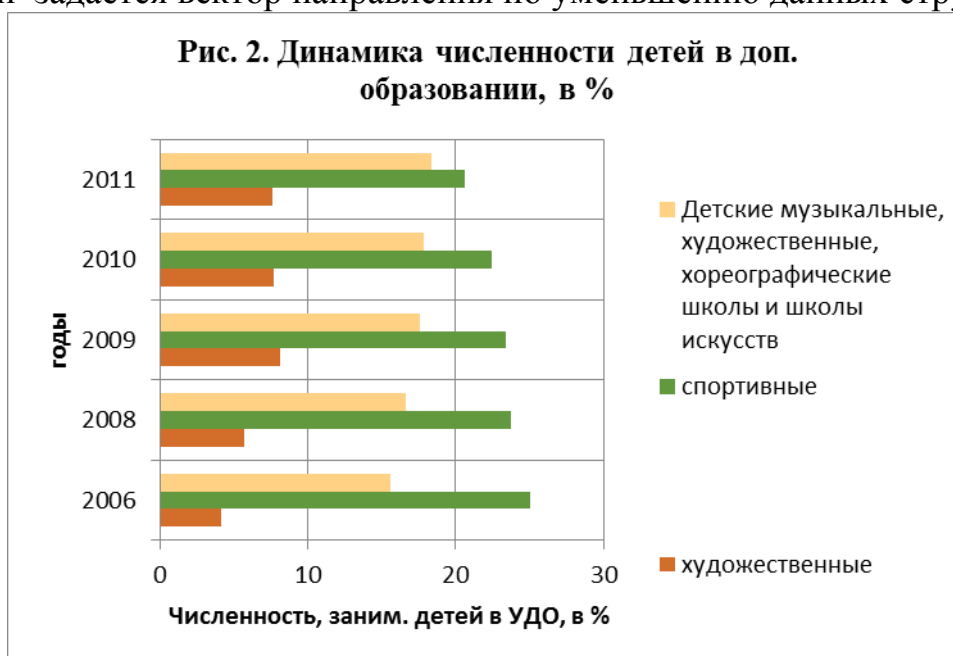
Ниже представим таблицу по количеству детей, занимающихся в учреждениях дополнительного образования, так же в процентном соотношении.

Таблица №4. Количество численности занимающихся человек в учреждениях дополнительного образования, в %

	Численность занимавшихся в них, %, человек				
	2006	2008	2009	2010	2011
Учреждения, работающие по всем видам образовательной деятельности	56,0	56,8	54,8	57,4	58,4
художественные	4,1	5,7	8,1	7,7	7,6
эколого-биологические	4,3	4,0	3,6	3,4	3,3
технические	4,9	4,5	3,7	3,3	3,4
спортивные	25,0	23,7	23,4	22,4	20,6
военно-патриотические и спортивно-технические	0,4	0,4	1,0	0,8	1,0
Детско-юношеские спортивные школы	13,7	15,3	16,9	18,0	21,3
Детские музыкальные, художественные, хореографические	15,6	16,6	17,6	17,8	18,4

школы и школы искусств					

Использование вышеперечисленных подсчетов позволяет спрогнозировать динамику увеличения количества учреждений детских школ искусств и художественных учреждений. В отношении спортивных учреждений задается вектор направления по уменьшению данных структур.



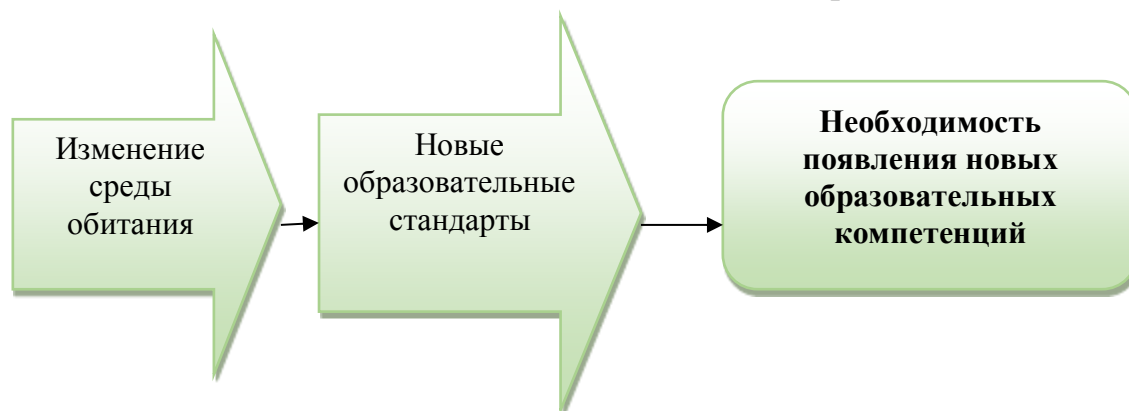
По рисункам №1 и №2 отчетливо видно, что именно детские музыкальные, хореографические и детские школы искусств занимают первое место по количеству и численности детей и учреждений всего дополнительного образования на территории РФ.

Таким образом, мы наглядно видим, что существует потребность в развитии и увеличении количества учреждений дополнительного образования детей именно в сфере искусства и культуры. Из этого плавно вытекает то, что в современном мире культура и искусство начинают выходить на определяющее положение, начинают задавать вектор развития.

В условиях сложившегося социального контекста роль системы ДШИ необходимо переоценить. Практически единственным культуuroобразующим фактором деятельность школ искусств является в малых городах и сельской местности. В отношении больших городов — школы искусств могут стать инициаторами творческих профессий нового поколения, в немалой степени являться распространителями культурной толерантности, быть связующим звеном между культурными традициями народов, формировать мультикультурное мировоззрение у детей и подростков через всестороннее изучение и творческое постижение искусств разных стран и народов. Таким образом, система ДШИ всей своей деятельностью должна быть нацелена на подготовку людей с активным творческим потенциалом, нацеленных на

создание интеллектуальной творческой среды, способной изменить образ страны и обеспечить ее высокую конкурентоспособность.

Реалии настоящего времени требуют переосмысления существующих образовательных практик: меняется среда обитания, появляются новые образовательные стандарты, появляется понимание того, что современному подростку, входящему во взрослую жизнь, становятся необходимы принципиально новые компетенции. Нагляднее это отражено на схеме ниже.



Можно говорить о том, что именно художественное образование вносит вклад в формирование мировоззрения молодого поколения, универсальные творческие навыки/компетенции помогут ему при решении встающих перед ним задач.

Творческий потенциал общества может стать одним из эффективных стартовых площадок общественного развития, предполагающий создание современной инфраструктуры, который может мобильно локализоваться в данном направлении, действовать параллельно с существующей и постепенно вытесняющей неэффективные образовательные механизмы системы.

Выполненные исследования показывают, что на современном этапе развития культурно-образовательного пространства необходима содержательная реформа образования в сфере искусств, понимаемого не в герметичном, как прежде, виде (искусство для искусства), а в гораздо более широком, предполагающем глубокое проникновение всех видов творческих практик во все слои общественной жизни, качественное изменение общественной жизни с помощью культурного инструментария. Именно детские школы искусств могут помочь в этом направлении, а так же направить в нужное русло, расширить и укрепить позиции данного образовательного контента в сфере культуры и искусства. Только при наличии таких базовых условий образование в данной области сможет реализовать свое комплексное воздействие на человека (эстетическое, психологическое, интеллектуальное), сформировать особый тип мышления, во многом определяющий будущее человечества.

Использованные источники:

1. Российский статистический ежегодник. 2012: Стат. сб./ Росстат. М., 2012.

– 786 с.

2. Типовое положение об образовательном учреждении дополнительного образования детей. URL: http://www.edu.ru/db/mo/Data/d_12/prm504-1.htm

*Селюков М.В., к.э.н.
доцент
Могилевская В.А.
магистрант
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород*

О РОЛИ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В ПРОТИВОДЕЙСТВИИ КОРРУПЦИИ

Государство управляет и регулирует обществом своей страны, при этом функции жизнеобеспечения общества возложены на управленческий аппарат государства, в руках которого сосредоточены все блага и ресурсы определенной страны. Именно аспект владения и перераспределения ресурсами заложен в появлении такого определения как коррупция.

Государственный контроль играет важную роль в процессе аккумулирования, распределения и использования денежных фондов, он охватывает правовые, общественные, судебные и финансовые институты страны. Государственный контроль является источником достоверной информации, необходимой органам власти и обществу, о формировании и использовании государственных финансовых средств и имущества.

Финансовый контроль – это регламентированная нормами права деятельность государственных, муниципальных, общественных органов и организаций, иных хозяйствующих субъектов по проверке своевременности и точности финансового планирования, обоснованности и полноты поступления доходов в соответствующие фонды денежных средств, правильности и эффективности их использования [9,с.104]. Основу стабильности экономической политики государства и ее реализация осуществляется через различные финансовые институты и органы власти. Кровеносную систему страны составляют бюджетные и межбюджетные трансферты, факт присвоения и растрата государственных средств являются самым распространенным коррупционным преступлением в РФ.

Сущность антикоррупционной политики российского государства состоит в изучении природы коррупции как сложного социально-экономического явления, выработке методологии его предупреждения и эффективных моделей противостояния коррупции, комплексных мер нейтрализации коррупционных деяний, устранения причин их порождающих.

Правовую основу противодействия коррупции в РФ составляют Конституция РФ, федеральные конституционные законы, общепризнанные принципы и нормы международного права, международные договоры,

федеральные законы, нормативные правовые акты Президента РФ и Правительства РФ, ведомственные нормативные правовые акты. В числе антикоррупционных нормативных правовых актов РФ основополагающим является Федеральный закон от 25 декабря 2008 № 273-ФЗ «О противодействии коррупции» [3] направленные на установление правовых основ противодействия коррупции в России. Следует отметить, что ежегодные послания Президента РФ в качестве одной из стратегических задач предусматривают борьбу с коррупцией и отмечают ее как негативный фактор развития и становления государственности России. Кроме этого Указом Президента РФ от 19 мая 2008 г. № 815 «О мерах по противодействию коррупции» образован Совет при Президенте РФ по противодействию коррупции [4].

На современном этапе противодействие коррупции – это уже совместная деятельность федеральных органов государственной и субъектов РФ власти, органов местного самоуправления, институтов гражданского общества и отдельных физических лиц по предупреждению, по выявлению, пресечению коррупции.

Одним из барьеров, мешающих борьбе с коррупцией и мошенничеством, является взаимная обособленность органов государства, которая существует как между различными уровнями власти (федеральным, региональным, местным), так и между различными ветвями власти (законодательная, исполнительная, судебная). Кроме того, часто наблюдается обособленность и конкуренция между государственными органами в рамках одной ветви власти (например, между министерствами).

Очевидно, что борьба с коррупцией не может стать «предметом ведения» только одного какого-то органа. Это – сфера совместной компетенции и согласованных действий всех государственных органов. Ведомственная обособленность, мешает рациональному обсуждению проблем и разумному использованию государственных ресурсов.

Принцип комплексного использования политических, организационных, информационно-пропагандистских, социально-экономических, правовых, специальных и иных мер противодействия коррупции на федеральном уровне не исключает необходимости таких мер на уровне субъекта РФ и муниципальном уровне. Комплексный характер использования различных мер должен одновременно носить системный характер, поскольку только такой режим позволит достигнуть большего эффекта по сравнению с разрозненными мероприятиями.

Важнейшим субъектом государственного контроля являются высшие органы финансового контроля, представленные Счетными палатами государств [8].

Счетная палата РФ выступает ведущим органом финансового контроля. Бюджетным кодексом РФ [2] предусмотрено осуществление Счетной палатой РФ контроля за исполнением федерального бюджета,

социальными внебюджетными фондами, состоянием внутреннего и внешнего долга государства. Частью 5 ст. 101 Конституции РФ [1] устанавливает, что для осуществления контроля за исполнением федерального бюджета Совет Федерации и Государственная Дума образуют Счетную палату РФ. Статус, состав и полномочия Счетной палаты РФ закреплены в Федеральном законе «О Счетной палате РФ» [5]. В практической деятельности при проведении финансового контроля Счетная палата РФ учитывает все источники финансового законодательства.

Контрольные полномочия Счетной палаты РФ распространяются на все государственные органы и учреждения, на федеральные внебюджетные фонды, а также на органы местного самоуправления, предприятия, организации, банки, страховые компании и другие финансово-кредитные учреждения, их союзы, ассоциации и иные объединения вне зависимости от видов и форм собственности, если они получают, перечисляют, используют средства из федерального бюджета или используют федеральную собственность, либо управляют ею, а также имеют предоставленные федеральным законодательством или федеральными органами государственной власти налоговые, таможенные и иные льготы и преимущества.

Систематический ежегодный аудит деятельности Правительства РФ, федеральных и региональных органов исполнительной власти, который проводится Счетной палатой РФ, оказывает заметный сдерживающий эффект в отношении коррупции. Формально Счетная палата РФ не имеет полномочий вести антикоррупционные расследования. Однако она взаимодействует с Генеральной прокуратурой, куда передает материалы результатов проверок для дальнейшего расследования в случае, если у аудиторов возникли обоснованные подозрения о наличии коррупционного преступления. Тесно сотрудничая с правоохранительными органами, Счетная палата РФ вырабатывает совместный вектор антикоррупционной политики в России.

Миссия Счетной палаты РФ – контроль управления и распоряжения государственными ресурсами в целях создания условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека [13].

Участвуя в деятельности по выявлению и профилактике коррупции, Счетная палата РФ играет важную общественную и государственную роль в противодействии коррупции.

Муниципальные органы в своей работе по образованию контрольно-счетных органов руководствуются федеральным законом «Об общих принципах организации и деятельности контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований» [6]. Данный закон прямо рекомендует на местах – в муниципальных образованиях создавать контрольно-счетные органы для проведения государственного контроля. Процесс создания муниципальных контрольно-

счетных органов в субъектах РФ проходит достаточно сложно из-за организационных, юридических, кадровых и финансовых трудностей.

В Белгородской области действует единая Контрольно-счетная палата Белгородской области при практическом отсутствии муниципальных контрольных органов [7]. Формирование муниципальных контрольно-счетных органов будет способствовать повышению роли контрольно-счетных органов в реализации национальной стратегии по противодействию коррупции в РФ и социально-экономическому развитию региона.

Не стоит отрицать тот факт, что последствия от коррупциогенных деяний наносят значительный социально-экономический вред не только отдельным регионам, но и стране в целом. В результате совершения коррупционных правонарушений существенно снижается эффективность деятельности государственных и местных органов власти, подрывается авторитет публичной власти, зачастую причиняется значительный материальный ущерб, ущемляются права и законные интересы граждан или организаций, а в целом интересы всего общества и государства.

Поэтому создание и объединение органов финансового контроля в рамках противодействия коррупции должны являться приоритетным направлением работы государства и каждого региона РФ, и требует всестороннего изучения. Так как Счетная палата РФ является высшим органом финансового контроля (аудита) в стране, то на нее возложена решающая роль по выявлению и пресечению коррупционных преступлений финансового характера.

Использованные источники:

1. Запольский С.В. Финансовое право [Текст] / С.В.Запольский. – Москва: Волтерс Клувер, 2011г. -104 с.
2. Гутцайт, Е.М. Виды финансового контроля: сущность и общие черты [Текст] / Е.М. Гутцайт // Аудиторские ведомости. – 2008. – №3.-13с.
3. Конституция Российской Федерации от 12 декабря 1993г. [Электронный ресурс] : Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа : http://www.consultant.ru/popular/cons/?utm_campaign=popular&utm_source=ya.direct&utm_medium=cpc&utm_content=law_code&utm_term=pov11.
4. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998г. № 145-ФЗ [Электронный ресурс]: справочно-правовая система «КонсультантПлюс». - режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_170157/.
5. О противодействии коррупции: Федеральный закон от 25 декабря 2008г. № 273-ФЗ [Электронный ресурс] : Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа : <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=156929>.
6. О мерах по противодействию коррупции: Указ Президента РФ от 19.05.2008г. № 815 [Электронный ресурс] : Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа :

<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=159027;from=144418-0;rnd=0.35083657093077836>.

7. О Счетной палате Российской Федерации: Федеральный закон от 5 апреля 2013г. № 41-ФЗ [Электронный ресурс] : справочно-поисковая система «КонсультантПлюс»: [сайт] // «КонсультантПлюс».- Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_160136/.

8. Об общих принципах организации и деятельности контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований: Федеральный закон от 7 февраля 2011г. № 6-ФЗ [Электронный ресурс]: справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_159780/.

9. О Контрольно-счетной палате Белгородской области: закон Белгородской области от 12 июля 2011г. № 53 [Электронный ресурс] : Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа : <http://base.consultant.ru/regbase/cgi/online.cgi?req=doc;base=RLAW404;n=33013>.

10. Ангелина И.А. Стратегический аудит в системе государственного финансового контроля // Теория и практика общественного развития: электрон. журн. 2013. № 3 URL: http://teoria-practica.ru/rus/files/arhiv_zhurnala/2013/3/ekonomika/angelina.pdf (дата обращения: 06.11.2014г.).

11. Степашин С.В. Лекция «Государственный аудит» (г.Москва, 13 сентября 2011 года) [Электронный ресурс] - режим доступа <http://www.gosman.ru/finans?news=18784> (дата обращения 06.11.2014г.).

12. Отчет о работе Ассоциации контрольно-счетных органов Российской Федерации в 2008г. [Электронный ресурс] - режим доступа: <http://www.kspvrn.ru/docs/aksor/Otchet2008.pdf> (дата обращения 06.11.2014г.).

13. Стратегия деятельности Счетной палаты РФ на 2013-2019г. [Электронный ресурс] - режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70467638/> (дата обращения 06.11.2014г.).

*Семак Е.А., к.э.н.
доцент*

*кафедра международных экономических отношений
Белорусский государственный университет
Республика Беларусь, г. Минск*

РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ СТРАН-ЧЛЕНОВ ЕВРАЗЭС

Одной из наиболее важных целей создания ЕврАзЭС было увеличение объемов взаимной торговли между ее членами после резкого их снижения, вызванного распадом СССР. Один из наиболее простых индикаторов эффективности интеграции является межгосударственная торговля. Объем

взаимной торговли товарами за 2012 год, исчисленный как сумма стоимостных объемов экспортных операций государств-членов Таможенного союза во взаимной торговле, составил 65 582,2 млн. долл. США, или 108,7 % к уровню 2011 года.

Таблица 1 – Объем взаимной торговли Республики Беларусь, Республики Казахстан, Российской Федерации за 2011-2012 гг.

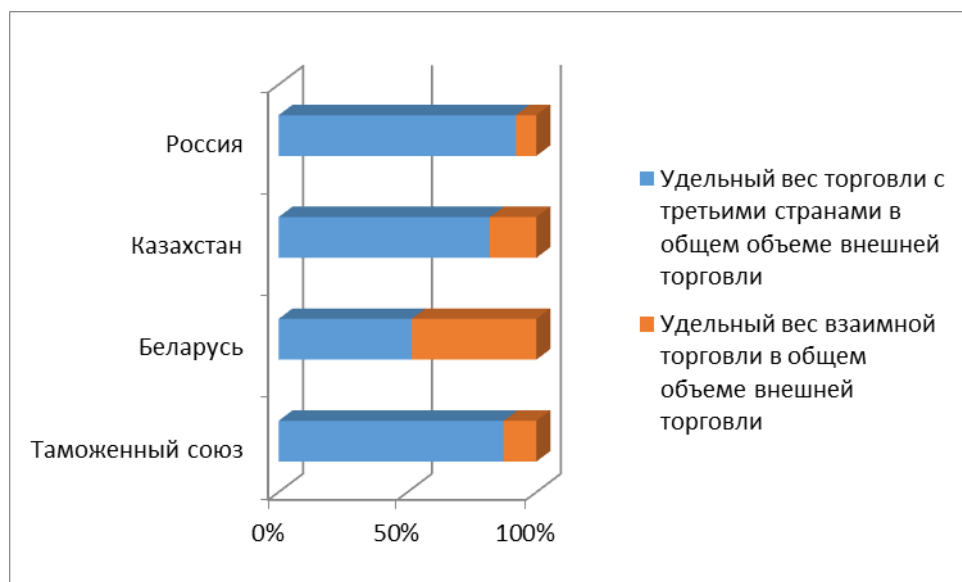
Период	Таможенный союз		В том числе:								
			Республика Беларусь			Республика Казахстан			Российская Федерация		
	млн. долл. США	% к предыдущему году	млн. долл. США	% к предыдущему году	удельный вес, в % к ТС	млн. долл. США	% к предыдущему году	удельный вес, в % к ТС	млн. долл. США	% к предыдущему году	удельный вес, в % к ТС
2011 г.	6310,9	133,9	1518,2	145,7	24,10	7103,30	118,40	11,30	4081,4	132,90	64,60
2012 г.	6858,2	108,7	1709,0	112,6	24,90	6837,80	96,30	10,00	4465,4	109,40	65,10

Примечание – Источник: [1].

Если сравнивать итоги торговли между странами ЕврАзЭС, то можно сделать вывод, что экспорт товаров из Беларуси в Казахстан увеличился на 19,6%, в Россию на 12,2% в 2012 году по сравнению с 2011 годом, в большинстве своем увеличение было вызвано экспортом продукции химической промышленности, транспортных средств, продовольственных товаров.

Из России в Беларусь экспорт увеличился на 8,1%, в Казахстан – на 11,6%. Из Казахстана в Беларусь экспорт сократился на 13,7%, а в Россию на 3,6%.

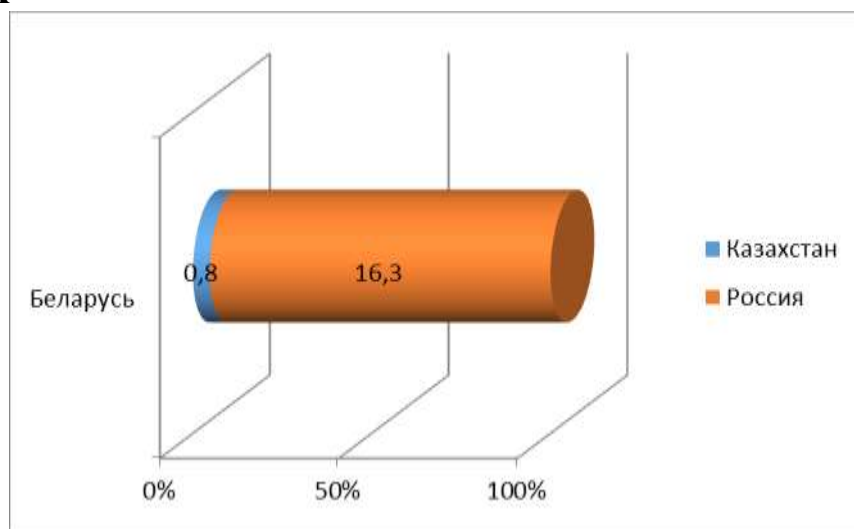
Рисунок 1 – Удельный вес взаимной торговли в общем объеме внешней торговли по ЕврАзЭС



Примечание – Источник: [1].

Опираясь на данные, предоставленные на Рисунке, можно сделать вывод, что в наибольшей степени на рынок Таможенного союза ориентирована Беларусь, т.к. удельный вес взаимной торговли в общем объеме внешней торговли намного превышает аналогичный показатель Казахстана и России.

Рисунок 2 – Распределение объема взаимной торговли Республики Беларусь по государствам-членам Таможенного союза, млрд. долл. США

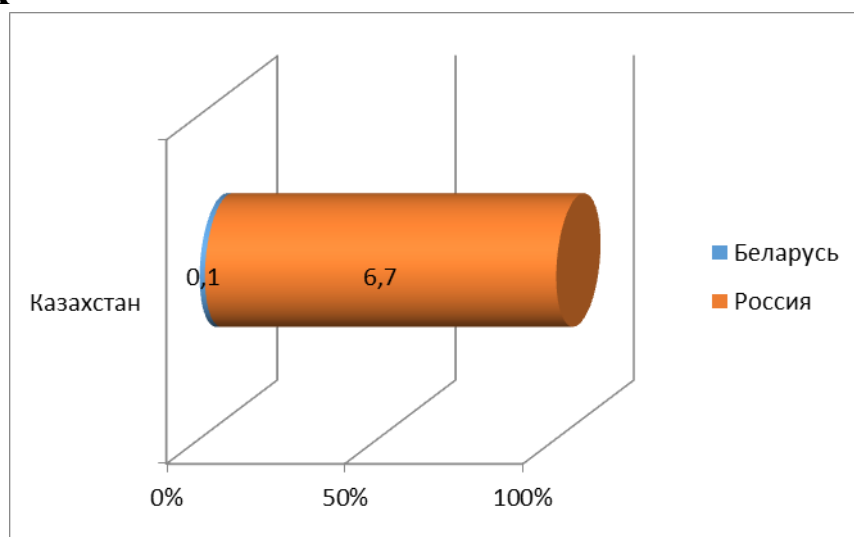


Примечание – Источник:[1].

По сравнению с 2011 годом показатель удельного веса взаимной торговли в общем объеме внешней торговли Беларуси увеличился на 1,6%, России – на 1,4%, а у Казахстана наблюдалось снижение данного показателя на 0,5%.

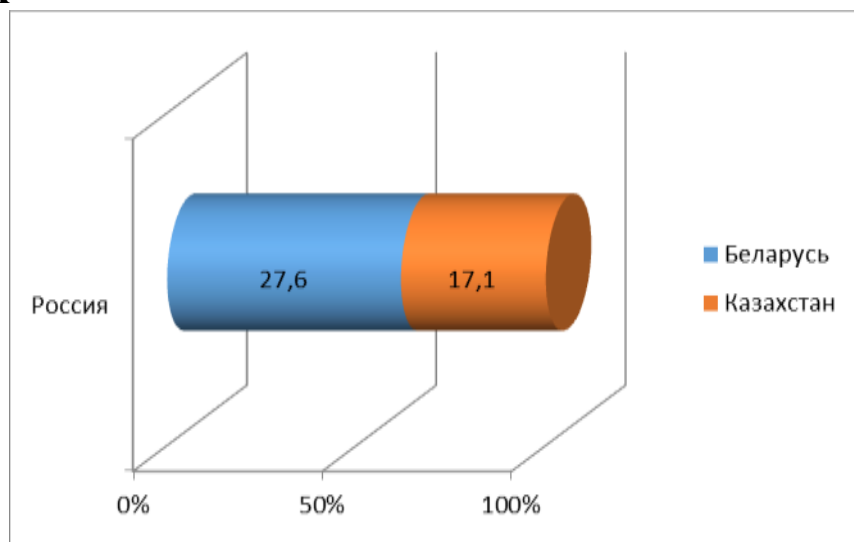
Проанализировав приведенные данные, можно отметить, что вклады государств-членов ЕврАзЭС в объем взаимной торговли существенно разнятся: наиболее сбалансированный показатель взаимной торговли можно отметить у Российской Федерации, т.к. объемы взаимной торговли с Казахстаном и Беларусью более или менее схожи (61,7% товарооборота приходится на Беларусь, а 38,3% на Казахстан), что несравнимо с аналогичным показателем Беларуси, ведь лишь 4,7% всего объема взаимной торговли со странами Таможенного союза приходится на Казахстан и 95,3% на Россию; Казахстан характеризуется почти полным отсутствием торговли с Республикой Беларусь: лишь 1,3% против 98,7% России.

Рисунок 3 – Распределение объема взаимной торговли Республики Казахстан по государствам-членам Таможенного союза, млрд. долл. США



Примечание – Источник: [1].

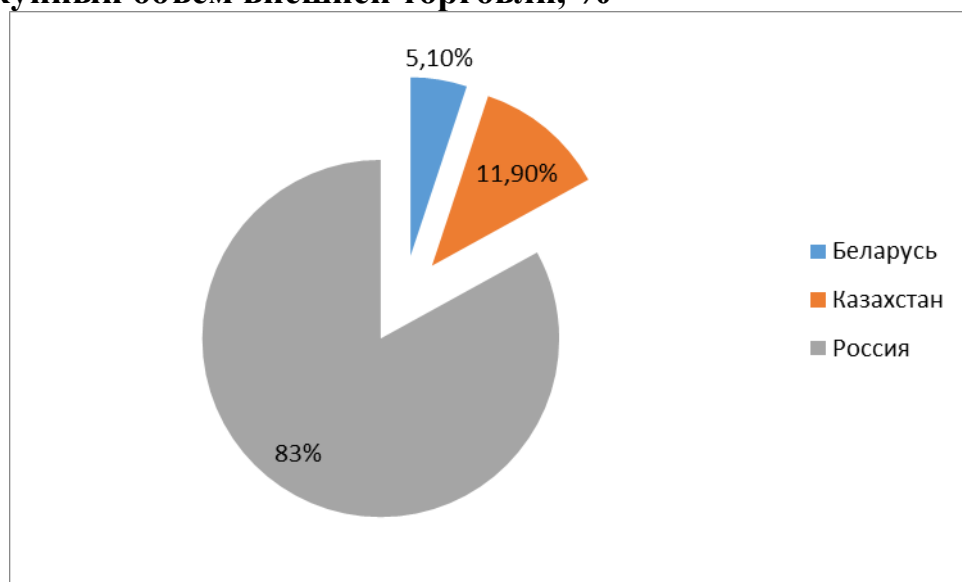
Рисунок 4 – Распределение объема взаимной торговли Российской Федерации по государствам-членам Таможенного союза, млрд. долл. США



Примечание – Источник:[1].

Что касается внешней торговли товарами государств-членов Таможенного союза с третьими странами, то в 2012 году данный показатель составил 939,3 млрд. долл. США, где экспорт равнялся 600,1 млрд. долл. США, а импорт – 339,2 млрд. долл. США. Если сопоставить 2012 и 2011 гг., то можно сделать вывод, что внешнеторговый оборот увеличился на 3,2%, экспорт – на 2,6%, а импорт – на 4,1%. Профицит внешней торговли составил 260,9 млрд. долл. США.

Рисунок 5 – Вклад государств-членов Таможенного союза в совокупный объем внешней торговли, %



Примечание – Источник: [1].

Основная часть внешней торговли приходится на Россию, где экспорт составляет 81%, а импорт – 86,6%. Казахстан находится на втором месте и его доля в объеме внешней торговли составляет 11,9%, где на экспорт приходится 14,2%, на импорт 7,9%. Республика Беларусь показывает самые скромные результаты: на нее приходится лишь 5,1% товарооборота, где 4,8% составляет экспорт и 5,5% импорт.

Основным покупателем экспортируемых товаров выступает Европейский союз (57% совокупного экспорта). Среди стран Европейского союза наиболее существенны поставки в Нидерланды (15,3%), Италию (8,1%), Германию (6,5%), Польшу (3,7%) и Соединенное Королевство (2,9%). На втором месте по количеству проданных экспортируемых товаров находится АТЭС, а именно 19% приходится на данное объединение, где основная часть уходит в Китай – 8,8%, Японию – 2,8%, Южную Корею – 2,4%, Соединенные Штаты – 2,2%. Экспортные поставки в Турцию составили 5,1%, а в Швейцарию – 2,6% от общего объема экспорта.

Для того чтобы проанализировать эффективность внешней торговли стран-членов Сообщества, следует обратиться к Таблице.

Таблица 2 – Внешняя торговля товарами Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации в 2001, 2012 гг., млн. долл. США

		Экспорт		Импорт		Внешнеторговый оборот	
	год	всего	страны ЕврАзЭС	всего	страны ЕврАзЭС	всего	страны ЕврАзЭС
Беларусь	2001	7451	4017	8286	5472	15737	9489
	2012	45498,2	17090	46289,4	27660	91800	44750
Казахстан	2001	8639	2063	6446	3055	15085	5118
	2012	85447	6837,8	26751	17788	112200	24625,8
Россия	2001	100060	8778	41884	6756	141944	15534
	2012	524700	44654,4	293700	23031	779500	67685,4

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [2].

Сравнивая показатели внешней торговли стран Таможенного союза за 2001 и 2012 гг., сразу можно отметить, что все показатели значительно улучшились и в большинстве своем возросли в несколько раз, что свидетельствует о неоспоримо благоприятном воздействии возникшего интеграционного объединения ЕврАзЭС на входящие в него страны.

Также очень важно отдельно проанализировать эффекты от вступления в ЕврАзЭС Республики Беларусь. Для анализа эффективности вступления Республики Беларусь в ЕврАзЭС, был выбран метод, анализирующий эффект создания и отклонения торговли, а для этого были использованы данные межотраслевого баланса производства и использования товаров и услуг.

Анализ эффектов отклонения и создания торговли может быть проведен с использованием методики, предполагающей оценку торговых потоков в отсутствии региональной интеграции и сравнение их с существующими. За основу взят подход, рассматривающий изменение доли импорта в явном потреблении до и после вступления в региональное торговое соглашение. Для оценки эффекта используется следующая формула:

$$TD = N_{99} - [(n_{95} - n_{93})6/5 + n_{95}]C_{99} \quad (1.1)$$

Где N – импорт из остального мира; C – потребление, рассчитанное как валовый выпуск минус экспорт плюс импорт; $n = N/C$ – доля импорта в потреблении. На наличие эффекта отклонения указывает результат вычислений с отрицательным знаком, означающий, что импорт из стран остального мира меньше, чем можно было предположить исходя из

тенденций 1993-1995 гг. (период создания ЕврАзЭС).

Эффект создания оценивался с помощью формулы:

$$TC = M_{99} - [(m_{95} - m_{93})6/5 + m_{95}]C_{99} \quad (1.2)$$

где M – общий объем импорта, а $m = M/C$.

Как показывают результаты расчетов по четырнадцати укрупненным отраслям промышленности, представленные в таблице, эффект отклонения торговли не наблюдается только в черной металлургии и пищевой промышленности. Следует отметить также его отсутствие в целом по промышленности. Наибольший эффект отклонения наблюдается в машиностроении, составляя 30-40 % импорта данных отраслей. Обращает на себя внимание тот факт, что для большинства анализируемых отраслей и промышленности в целом эффект создания торговли отсутствует (результаты вычислений имеют отрицательный знак). Это вполне закономерно, поскольку до вступления в ЕврАзЭС производители стран-участниц и особенно России, как основного торгового партнера, имели свободный, не ограниченный тарифами доступ на рынок Беларуси. Поэтому возникновение данного эффекта возможно только по продуктам, поставляемым из третьих стран, и имевшим до вступления в РТС более высокий импортный тариф. Таким образом, преобладание эффекта отклонения торговли, а, следовательно, потери благосостояния отмечаются в химической и нефтехимической, легкой, лесной и деревообрабатывающей промышленности, а также в машиностроении и металлообработке. Причем в последней из вышеперечисленных отраслей данной преобладание является наиболее значительным и наиболее тревожным вследствие того, что машиностроение и металлообработка являются ключевыми для экономики республики и именно здесь выпускается подавляющая часть товаров, относящихся, согласно классификации ОЭСР, к группе продукции средней и высокой наукоемкости.

Интерес к данной группе товаров продиктован ее высоким удельным весом в структуре экспорта Беларуси, значительной долей экспорта (70-90%) по отношению к объему промышленного производства, большей зависимостью от импорта. Важным является то, что изменения в структуре экспорта и региональной ориентации по данной группе товаров могут служить индикатором того, насколько эффективным является их производство и происходит ли его реструктуризация [3, с. 29].

Таблица 3 - Расчетные значения эффектов интеграции для промышленности Республики Беларусь

	Эффект отклонения		Эффект создания	
	млн. бел.руб.	в % к импорту	млн. бел.руб.	в % к импорту
электроэнергия и теплоэнергия	-6779,5	-13,8	8273,3	16,9
угольная промышленность	-552,4	-5,8	1881,7	19,7
прочая топливная промышленность	0,6	-	-1174,3	-
черная металлургия	111235,3	60,3	45461,9	24,7
цветная металлургия	440492,6	1295,5	3701424,5	10885,9
химическая и нефтехимическая промышленность	-9703,5	-4,3	-81208,5	-36,1
машиностроение и металлообработка	-89707,1	-30,6	-15266,1	-5,2
лесная, деревообрабатывающая целлюлозно-бумажная	-27130,4	-43,6	-11792,8	-18,9
промышленность стройматериалов	-3696,1	-13,7	8096,2	30
легкая промышленность	-19795,7	-29,5	-7410,5	-11
пищевая промышленность	6038	7,5	-11131,1	-13,8
прочие отрасли промышленности	-4427,4	-41,1	18871,4	17,2
промышленность итого	56678,7	3,8	-26886,3	-1,8

Примечание – Источник: [4].

Таким образом, проанализировав внешнюю торговлю стран, входящих в интеграционное объединение ЕврАзЭС, можно отметить, что в целом данная региональная экономическая интеграция способствует развитию торговли и конкурентоспособности товаров на международном рынке.

Выводы:

- Республика Беларусь участвует в трех РИС – СНГ, Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС), Союзное государство Беларуси и России (СГ).
- Проблемы и издержки белорусской экономики, во многом обусловленные внутренними факторами включают:
 1. Сочетание ограниченности природных и человеческих ресурсов с использованием высоко энерго-, материал- и трудоемких технологий производства;
 2. Высокие, относительно дальнего зарубежья, экспортно-импортные издержки;
 3. Невозможность в условиях малой экономики одновременно

получать выгоды от конкуренции за счет развития малого бизнеса и от экономии на масштабе;

4. Проблемы с переходом Беларуси к современной рыночной экономике;
5. Усиление структурной деформации экономики;
6. Отсутствие большой рыночной силы у белорусской экономики;
7. Сравнительно низкие показатели развития белорусской экономики;
8. Наличие высоких фиксированных издержек представления интересов страны за рубежом, госрегулирувания, управления госаппаратом.

Участие в системе РЭИ позволяет Республике Беларусь получить следующие выгоды:

1. Преодолеть ограниченность природных ресурсов и численности рабочей силы, участвовать в многоотраслевом диверсифицированном производстве (эффект пространственного распределения);
2. Снизить торговые издержки в системе РЭИ;
3. Повысить эффективность методов массового производства товаров и услуг,;
4. Установить более эффективный баланс «конкуренция-монополия» а рынках региона, сократить рассеивание рыночных долей и уменьшить сегментацию рынков (проконкурентный эффект);
5. Улучшить имидж (демонстрационный эффект) и увеличить политический вес и известность (эффект увеличения рыночной силы) Республики Беларусь в мировой экономике;
6. Создать благоприятные условия для развития малого и среднего бизнеса;
7. Сформировать внутренние финансовые ресурсы;
8. Создать условия для формирования более эффективной структуры белорусской экономики, а именно, предотвратить установление ее специализации на производстве продукции с низкой степенью обработки за счет РЭИ в обрабатывающих отраслях и сфере услуг;
9. Создать условия для интенсификации перехода Республики Беларусь к современной экономике рыночного типа;
10. Увеличить рыночную силу белорусской экономики;
11. Снизить фиксированные издержки госрегулирувания;
12. Помочь при создании более благоприятной внешнеполитической и внешнеэкономической среды для Республики Беларусь;
13. В долгосрочном плане – повысить уровень ВВП на душу населения, уровень развития человеческого потенциала и технологического развития Республики Беларусь;
14. Создать более благоприятные условия развития внешних торговых и производственных связей Республики Беларусь с участниками

системы региональной экономической интеграции, а также с третьими странами за счет получения белорусской экономикой эффектов РЭИ, описанных выше, и за счет подключения третьих стран к системе РЭИ с участием Республики Беларусь вследствие действия эффекта домино.

- Заключение Соглашения о Таможенном союзе между Республикой Беларусь, Российской Федерацией и Республикой Казахстан от 6 января 1995 г., стало «ядром», объединение вокруг которого привело к созданию крупнейшей субрегиональной интеграционной группировки – Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС).

- Одной из наиболее важных целей создания ЕврАзЭС было увеличение объемов взаимной торговли между ее членами после резкого их снижения, вызванного распадом СССР. Сравнивая показатели внешней торговли стран Таможенного союза за 2001 и 2012 гг., сразу можно отметить, что все показатели значительно улучшились и в большинстве своем возросли в несколько раз, что свидетельствует о неоспоримо благоприятном воздействии возникшего интеграционного объединения ЕврАзЭС на входящие в него страны.

Использованные источники:

1. Белорусская модель развития в контексте глобализации: сборник научных трудов / [Академия управления при Президенте Республики Беларусь ; под редакцией С. А. Кизима]. — Вып. 2, 259 с.
2. Официальный сайт Евразийского экономического сообщества. [Электронный ресурс]. Режим доступа <http://www.evrazes.com/> - Дата доступа: 01.04.2014
3. Официальный сайт Евразийской экономической комиссии. [Электронный ресурс]. Режим доступа <http://www.tsouz.ru/Pages/Default.aspx> - Дата доступа: 11.10.2014.
4. Официальный сайт Всемирной торговой организации. [Электронный ресурс]. Режим доступа <http://www.wto.org/index.htm> - Дата доступа: 15.10.2014.

Семенова Л. В., к.э.н.

доцент

кафедра социально-культурного сервиса и туризма

ФГАОУ ВПО «Балтийский федеральный университет и. И. Канта

Россия, г. Калининград

ВНЕДРЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ГОСТИНИЧНОМ БИЗНЕСЕ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Аннотация. Рассматривают актуальные вопросы внедрения глобальных систем бронирования как элемента повышения конкурентоспособности гостиничного предприятия.

Ключевые слова. Конкурентоспособность, глобальные системы

бронирования, гостиничный комплекс, отель.

В условиях глобализации экономики, интеграции и расширения туристских потоков на первых план выходит способность средства размещения адаптироваться к реалиям современного рынка индустрии гостеприимства. До недавнего времени информационные технологии в гостиничном бизнесе в основном касались системы резервирования гостиничных услуг, так называемых компьютерных систем бронирования (КСБ), которая впервые появилась в середине 60-х годов в Европе и Соединенных штатах Америки. Первые КСБ появились под эгидой отдельных авиакомпаний и были предназначены для обслуживания интересов собственных туристов и туристских компаний. Развитие и оптимизация рынка КСБ предопределила объединение интересов отдельных компаний, в глобальные системы бронирования, представляющие интересы нескольких компаний. В настоящее время на рынке выделяются 4 системы GDS (Global Distribution System): «Амадеус» (Amadeus), «Галилео» (Galileo), «Сабре» (Sabre) и «Волдспан» (Worldspan). Несмотря на то, что указанные выше системы – глобальные, каждая из них лидирует на отдельной определенной территории. Так «Амадеус» с «Галилео» в основном оперируют на европейских рынках, а «Сабре» и «Волдспан» – на рынках Америки.

Глобальные системы бронирования используют гостиницы независимо от формы собственности, организационной-правовой формы деятельности и размера. Если для сетевых гостиницы использование системы ГДС – неотъемлемая часть деятельности, то для независимых (малых) гостиниц – это сознательный выбор: можно заключить договор с туроператором, имеющим доступ к глобальным системам бронирования, или заключить напрямую договор и разместить у себя терминалы одной (нескольким) систем бронирования.

Наряду с вышеуказанными системами на рынке средств размещения представлены и другие системы, оказывающие услуги по резервированию гостиничных номеров. Так, например, голландская система Horse-21 (Hotel Reservation Service) действует на рынке с 2000 года и предлагает реальное бронирование он-лайн, уникальная база данных отелей, простота использования и пр.

На российском рынке гостиничных услуг используются в настоящее время несколько программ для гостиничных предприятий: вышеуказанные системы ГДС, «Фиделео» (Fidelio), «Сахара» (Sahara), «Эдельвейс». Среди указанных наиболее распространенная система – «Фиделео», предлагающая системы по управлению гостиничными предприятиями и ресторанами и затрагивающая все этапы функционирования гостиницы: компьютерное резервирование номеров, процесс регистрации и размещения гостей, управление номерным фондом. Все элементы системы отличаются простотой в использовании и удобством интерфейса, быстрая адаптация к персональным потребностям конкретной гостиницы, независимо от размера

средства размещения.

К системам, аналогичным ГДС, работающим на российском рынке, относятся система резервирования места «Алеан», работающая на рынке средств размещения с 1999 года и представляющая сервис как организованным покупателям, так и индивидуальным потребителям, и система «Сахара» (Sahara)», занимающаяся резервированием мест для иностранных туристов. Недостатком этой системы является отсутствие возможности интеграции с интернет-сервисами и создания собственных интернет-сервисов, обеспечивающих доступ к информации о средстве размещения. Если анализировать российские системные разработки, то на рынке гостиничных услуг выделяются системы «Интеротель», работающий на рынке с 2000-х годов, и системы «Hotel-2000», осуществляющая автоматизацию основных гостиничных служб, обработку статистических данных и представляющая менеджерам гостиницы исчерпывающие финансовые, операционные и статистические отчеты. Однако эти системы носят локальный характер, и не получили признание на мировом рынке. Единственной разработкой в сфере гостиничного информационного системного обеспечения является система «Эдельвейс», которая появилась на рынке в 1996 году. Основная функциональная задача – автоматизация служб резервирования и размещения (Портъе), бухгалтерии, коммерческого отдела, службы горничных, бизнес-центра, телефонной службы и пр.

В настоящее время конкурентом ГДС выступает сеть Интернет, где гостиницы могут создавать собственные интернет-страницы преимуществом которой является широкий охват аудитории и низкие накладные расходы по сравнению с глобальными системами бронирования, а также возможность на сайте гостиницы ознакомиться с видом и типом номеров, ассортиментом и подробным описанием дополнительных услуг. Кроме этого Интернет позволяет ознакомиться с расположенными рядом с отелем достопримечательностями или объектами показа. Однако, несмотря на преимущества, которые дает использование ГДС в гостиницах, в процессе эксплуатации нередко возникают сложности, связанные с недостаточной квалификацией и уровнем компьютерной грамотности персонала.

Использованные источники:

1. Гуляев В. Г. Новые информационные технологии в туризме. М., 2004.
2. Научно-методические подходы к разработке стратегии развития туризма в Калининградской области на основе кластерного подхода. Монография. / Семенова Л. В. [и др.]. Калининград: Изд-во БФУ им. И. Канта, 2013.
3. Официальный сайт компании «Амадеус». URL: www.amadeus.ru (дата обращения: 12.09.2014).
4. Сайт профессионалов туристского бизнеса. URL: www.proftourportal.ru (дата обращения: 14.09.2014).
5. Сайт компании «Галилео». URL: <http://www.galileo-cis.com> (дата обращения: 10.09.2014).

*Сергиенко Е. С., к.э.н.
старший преподаватель
кафедра Маркетинга и коммуникаций в бизнесе
Костина Н.Ю.
студент 4го курса
Южный федеральный университет
Россия, г. Ростов-на-Дону*

**КРИПТОВАЛЮТНЫЕ БИРЖИ: ЧТО ЭТО – НОВАЯ
«НАЦИОНАЛЬНАЯ» ВАЛЮТА ИЛИ НЕЗАВИСИМАЯ ОТ
ГОСУДАРСТВА СИСТЕМА ОБМЕНА ДАННЫМИ**

Аннотация

В статье исследуются криптовалютные биржи и особенности развития криптовалют в современном мировом экономическом сообществе.

Ключевые слова: криптовалюта; криптовалютные биржи; финансовый сектор; платежные системы; Биткоин

Keywords: cryptocurrency; exchange; the financial sector; payment systems; Bitcoin

На сегодняшний день одной из перспективных форм развития мирового финансового сектора и экономики в целом являются операции с денежными средствами, которые оказывают непосредственное влияние на экономику отдельных стран и государств. В связи с этим весьма актуально изучение различных форм и факторов социально-экономической среды, разработка эффективных методов ее управления, исследование путей достижения стабильности и эффективной деятельности в экономике. Развитие альтернативных платежных систем, к которым можно отнести и Биткоин, является закономерным процессом эволюции финансовой системы в ее все более тесной интеграции с телекоммуникационным сектором, что оказывает непосредственное влияние на развитие маркетинговой среды в силу их прямого взаимодействия. Так что же такое криптовалютные биржи? Для чего они созданы? Биржи криптовалют – это место, где люди обменивают одни криптовалюты на другие, либо на основные мировые валюты (доллар, евро, рубли, юани). Использует данная система технологию «равное-равному» (p2p), при этом на нее не действуют ни ситуация на рынке валют, ни центральный управляющий орган, а все управление транзакциями и самой выдачи денег осуществляется коллективно в сети.

Благодаря высокой волатильности криптовалют, большинство людей используют их для спекуляций на различных биржах. В 2013 году курс биткоина вырос на 5580%, что не идет ни в какое сравнение с 30% доходностью акций на фондовом рынке. Такая особенность криптовалют привлекает многих крупных инвесторов.

В целом, биржи можно разделить на 2 вида:

1. биржи, на которых возможен обмен биткоинов и некоторых основных форков на фиатные деньги (usd, eur, rub).

а. Mt.Gox (mtgox.com) – самая первая биржа криптовалют, основанная в 2007 году и на начальном этапе она занималась торговлей игровыми картами Magic the Gathering, от чего и произошло название — Magic The Gathering Online eXchange. По состоянию на август 2013 года, около 47 % всех транзакций в сети Bitcoin производилось через эту площадку. По состоянию на январь 2014 года, биржа занимала третье место по объёму торгов на рынке, а обменный курс Bitcoin был значительно выше, чем на остальных аналогичных площадках в связи с задержками вывода средств в долларах, возникших из-за действий властей США. На конец февраля 2014 биржа закрыта в связи с тем, что с её счетов были несанкционированно выведены средства пользователей и владельцев биржи - в сумме около 700 тыс. биткоинов, что по курсу на тот момент составляло примерно 350 млн. долларов.

б. BTC-E (btc-e.com) – крупнейшая русскоязычная биржа на которой ведутся торги между фиатными валютами и криптовалютами в реальном времени. По состоянию на февраль 2014 года, она занимает второе место по объёму торгов на паре bitcoin/доллар и первое на паре bitcoin/рубль. Биржа никак не связана с российским законодательством, т.к. один из банков, оказывающих для неё услуги, находится в Чехии, компания зарегистрирована в Болгарии, управляющая компания базируется на Кипре, а учредителями являются два российских программиста, которые, по их словам, ранее работали в Сколково.

Особенности данной площадки:

- на бирже есть собственный торговый бот "MetaTrader 4"
- присутствует чат (русский, английский и китайский) с ограничениями - временной интервал между сообщениями одного пользователя и для доступа к чату на счету пользователя в сумме должно быть 100\$

- Не требуется подтверждение личности

с. Bitstamp (bitstamp.net) – вторая крупнейшая мировая биржа после Mt.Gox. Для проведения торгов на ней нужно подтвердить свою личность и торги ведутся только в паре btc/usd.

д. BTCChina и Huobi(Huobi.com; BTCChina.com) – это две китайские биржи, на которых торги ведутся только в национальной валюте btc/cny. BTCChina являлась крупнейшей биржей криптовалют и оказывала сильное влияние на мировой курс bitcoin до января 2014 года. Затем ЦБ Китая стал вводить ограничения на операции с биткоинами и, вскоре, совсем запретил торги. Но 30 января биржа возобновила работу. Huobi обрела популярность после закрытия BTCChina.

е. 1Bse (1Bse.com) – гонконгская биржа, полное название которой "First Bitcoin Stock Exchange". Это первая биржа, открывшая торги Биткоина к Гонконгскому доллару. Сегодня на 1Bse открыты торги по 22 парам на Bitcoin, Litecoin, Dogecoin, Darkcoin, Гонконгский доллар, доллар США,

Евро, Сингапурский доллар и Китайский юань.

2. биржи, где возможен обмен лишь на биткоин – здесь происходит торговля форками. Основные криптовалюты, на которые обмениваются все остальные – это bitcoin, litecoin, primescoin.

- cryptsy.com - одна из самых крупных таких бирж, имеется самый большой выбор форков, которые можно обменять на bitcoin. Торги ведутся в парах с btc, ltc и xpm. Объёмы торгов по популярным форкам примерно 0.5 млн. долларов, а средний ордер для популярных форков приблизительно 20 btc

- bter.com - особенностью данной биржи является то, что здесь предоставлен большой выбор форков, которые можно обменять на национальную валюту (юани CNY) и на другие криптовалюты. Торги ведутся в парах с btc, ltc и cny (юани). Средний ордер на покупку/продажу популярных форков приблизительно равен 1.5 btc

- coinedup.com – на этой площадке различные форки можно обменять на основные криптовалюты - btc, ltc и doge. Некоторые криптовалюты есть только здесь. Средний ордер на покупку/продажу популярных форков примерно составляет 1.5 btc.

- poloniex.com - торги в парах с btc, ltc. Средний ордер для популярных форков составляет более 1 btc

- www.mintpal.com - основные торги в паре с bitcoin. На litecoin обменивается лишь mintcoin. Средний ордер для популярных форков составляет более 1 btc. Но иногда случаются резкие скачки курса на некоторых парах с ордерами на 3-4 btc.

- coinex.pw - большой выбор торговых пар с btc, ltc и doge. Средний ордер для популярных форков равен более 1 btc.

- mscxnow.com - обмен основных криптовалют на bitcoin. Средний ордер для популярных форков более 1 btc.

Что из себя представляют форки? Форк – это использование кодовой базы программного проекта в качестве старта для другого. Каждая такая ветка может развиваться независимо от основного проекта и в одной ветке могут быть реализованы возможности, которых не было в основном проекте. В качестве базы здесь выступает, естественно, bitcoin, а все остальные монеты называют форками биткоина.

С момента появления bitcoin уже создано большое множество форков, но большинство из них не несут в себе ничего нового - либо являются точной копией Bitcoin, либо отличия ограничиваются только значениями предела и скорости эмиссии и/или алгоритмом хеш-функции. Основным отличием форков друг от друга, после скорости эмиссии, является алгоритм шифрования.

Сам по себе рынок криптовалют отличается от фондовых рынков тем, что волатильность криптовалют гораздо больше, чем у акций, фьючерсов, фиатных денег и др. Как уже было сказано, за 2013 год курс bitcoin вырос

приблизительно на 5580%, когда как колебания на фондовых рынках в сотни раз меньше. Для получения заметной прибыли на фондовых рынках нужно вкладывать немалые средства, а на криптовалютных биржах получить заметную прибыль можно гораздо меньшими средствами - иногда курс скачет так, что из 5000 рублей можно сделать 30000-40000 всего за пару дней.

Основная работа, которую нужно проделывать для предугадывания движения курса на фондовом рынке – это следить за новостями по выставленному товару: репутация компаний, если это акции, действия этих компаний, происшествия, случающиеся с компаниями, так как всё это влияет на стоимость их акций.

Новостей по криптовалютам не так много, а по некоторым криптовалютам новостей почти нет. Поднять курс определённой монеты, если её капитализация небольшая, может группа людей, договорившись вложить в неё относительно крупную сумму, чтобы привлечь внимание остальных трейдеров, заставить их тем самым купить у них эту монету по высокой цене. Естественно, такие махинации заранее не публикуются, и можно только успеть купить по ещё только растущей цене. Вызвать рост цен на определённую монету может какая-нибудь популярная компания, заявив, например, о приёме её в оплату, или одобрение со стороны государства. Информацию о возможном росте можно найти на тематических форумах, в официальных темах криптовалют, где пользователям может очень понравится описание конкретной криптовалюты и они массово начнут покупать её - основным таким форумом является bitcointalk.org.

На бирже используются несколько словесных обозначений для тех или иных ситуаций на рынке. Основные из них это:

- Фиат (фиатные деньги) - обычные деньги, USD, RUR, EUR.
- Быки - понятие в трейдинге, обозначающее крупных торговцев, которые закупают валюты, тем самым поднимая курс.
- Медведи - понятие в трейдинге, обозначающее крупных торговцев, которые продают валюту, тем самым валят курс вниз.
- Тренд - общее направление, настроение рынка. Бывает Медвежий (Нисходящий) или Бычий (Восходящий). Так же тренд бывает уравновешенным. Равные силы называют флэт, или боковина (отсутствие резких скачков курса)
 - Рост – повышение курса.
 - Слив - падение курса более, чем на 10-12% - спровоцированное медведем, повлиявшее на "паник юзера".
 - Стенка - крупный ордер или несколько (много ордеров) на закуп или продажу, мешающие движению курса вниз или вверх соответственно (создаёт уровень поддержки/сопротивления)
 - стакан - имеется в виду биржевой стакан, то же самое "глубина рынка" - окно/таблица заявок. Можно посмотреть на какой цене какой объём

ставок.

- Хомяк - новоприбывший пользователь системы, который абсолютно не понимает закономерностей, или понимает достаточно поверхностно. Не анализируя, не думая, спрашивает совета у других. При малейших колебаниях курса вниз - продаёт, при малейших колебаниях вверх, ожидая роста - скупает. Именно на таких пользователях делается весь профит. Самый верный признак хомяка - купить на пике, продать на дне.

- Кит - крупный, опытный игрок. Часто имеет влияющий на курс пакет товара (валюты).

- Стрижка - процесс перекачивания денег от хомяков к более опытным пользователям и трейдерам. То есть намеренная иллюзия роста (обвала) курса для его обвала(роста), чтобы продать по высокой цене.

- Памп - запланированное "надувание" курса для провоцирования хомяков на "паник бай (panic buy)". Нужно скупить, хотя бы 10% от общего объёма валюты (хотя бы на бирже) для того, чтобы устроить памп. Если удаётся заранее заметить памп того или иного форка – считай, «сел» на удачную лошадку, главное во время продать, иначе подстригут.

- Дамп - намеренный обвал курса, по сути аналог слива/стрижки.

- Пузырь - конкретно работающая схема любой инновации, способной быть капитализированной и приносить прибыль. Самые известные пузыри в экономике на данный момент - Золото, Доллар. Менее надутый пузырь - Нефть.

- Шорт - игра на коротких дистанциях. Вплоть до минуты. Купить дешевле, продать дороже.

- Лонг - закуп товара/валюты на долгий срок, из расчёта, что потом курс повысится

- Волатильность - нестабильный курс, резкие скачки котировок с большой амплитудой.

- Ванговать, вангование – предсказывать, произошло от имени прорицательницы Ванга.

- Разворот - смена тренда в ту или иную сторону («разворачиваться»).

- Туземун – ожидание резкого взлета.

На сегодняшний момент происходит активная популяризация Биткоин в мировой экономике. Несмотря на все меры, принимаемые разными странами, чтобы сдерживать рост популярности криптовалют – это не останавливает людей от использования Биткоин и ему подобных форков. Для продвижения bitcoin в широкие массы людей создаются различные устройства и программы для лёгкого использования криптовалют людьми, впервые услышавшими о них.

А. Биткоин-банкоматы

Уже во многих странах мира повсеместно устанавливаются биткоин-банкоматы: Ванкувер (Канада), Бостон, Остин (Штаты), Гонконг, Хельсинки, Цюрихе и Сингапуре. Это далеко не полный список и он всё время пополняется. Bitcoin банкомат выглядит почти так же, как и обычный банкомат, некоторые банкоматы могу как продавать биткоины, так и покупать их.

- Покупка. Для того, чтобы купить некоторое количество биткоинов в таком банкомате вносится нужная сумма в купюроприёмник, а взамен выдаётся QR-код, печатаемый на чеке. Также на экране появляется сгенерированный текстово-числовой адрес ваших биткоинов.

- Продажа. Для того, чтобы продать биткоины, т.е. получить наличные в этом банкомате, нужно ввести адрес, с которого будут снять биткоины или отсканировать QR-код с помощью телефона (если в телефоне установлен биткоин кошелёк) и переслать свои биткоины на этот адрес. Взамен банкомат выдаст вам наличность.

Условия работы некоторых банкоматов таковы, что приватность всё-таки потенциально может пострадать: для выполнения операций аппарат требует сканирования ладони. Эту функцию ввели для предотвращения «отмывания» денег (чтобы один и тот же человек не снимал крупные суммы в определённый отрезок времени). Так же некоторые производители биткоин-банкоматов встраивают в свои терминалы сканеры для документов государственного образца – паспорта, водительского удостоверения.

В. Приложения для смартфонов

Для совершения операций с bitcoin на смартфонах создаются различные приложения, такие, как:

«Blockchain» – это не только обозреватель всех блоков и транзакций сети bitcoin, но и онлайн-кошелёк для хранения и обмена биткоинами без установки большого дистрибутива «Bitcoin-qt» на компьютер. Было создано приложение этого кошелька для iPhone. Оно позволяло передавать биткоины, задействуя камеру телефона для сканирования QR-кодов, получать биткоины – производить обмен непосредственно «между смартфонами». Но политика Apple не поддерживала идею криптовалют и вскоре приложение удалили из AppStore. Bitcoin-приложений на платформе Android гораздо больше, т.к. Google более лоялен к криптовалютам. Для смартфонов под Android существуют кошельки для litecoin и bitcoin, приложения для мониторинга курса на различных биржах.

В последнее время стали часто появляться криптовалюты с заявлением стать национальными и заменить находящиеся в обороте определённой страны деньги. Первая такая криптовалюта, с заскоком на национальную – Mazacoin: Пью Харрис, индейский программист из племени Лакота, создал форк Bitcoin - MazaCoin. Монета стартовала 24 февраля. Этот форк примечателен тем, что создатель уговорил вождей племени принять его как официальную валюту Лакота для обмена внутри резерваций и даже

выпустил "фиатный" аналог кошелька, распечатанный на принтере. При этом, создатель не совсем бескорыстен и продает монеты по 10 центов. Идеологически монета провозглашается как средство "финансовой войны" и очередной этап борьбы индейцев за независимость. Однако, чтобы купить что-нибудь в супермаркете за пределами резервации, индейцам придется менять свои MazaCoin на доллары, либо на bitcoin.

Идея о создании национальной криптовалюты Исландии пришла исландцу Балдуру Фригьяру Одинссону – Auroracoin, по замыслу создателя, должна была вывести страну из трудной экономической ситуации, созданной банками Европы. Технически Auroracoin представляла почти полную копию Litecoin, за исключением некоторых незначительных изменений (скорость эмиссии, количество монет). При создании Auroracoin было заранее добыто 10500000 монет, что составляет 50% от общего количества всех монет. Далее, по плану Одинссона, эти 50% он распределяет среди 320 тыс жителей бесплатно. Оставшиеся 50% можно будет добывать с помощью майнинга и, в последствии, покупать на бирже. 25 марта 2014 года Одинссон начал раздачу криптомонет населению. В результате каждый житель Исландии должен получить по 32 AUR. Активная рекламная компания вокруг криптомонеты увеличила её капитализацию настолько, что Auroracoin на некоторое время обошла Litecoin по цене и капитализации. Но правительство до сих пор пока никак не отреагировало.

Закрепление bitcoin в сознании людей, как удобного платёжного средства, идёт через создание понятного и просто инструмента обмена. Распространение банкоматов по всему миру приведёт к росту популярности и признанию bitcoin народом, а приложения для смартфонов, как более привычное явление уже создаёт необходимые представления о bitcoin. Любые политические конфликты теперь также будут задействовать bitcoin для осуществления различных, не очень законных, целей, что также увеличивает капитализацию bitcoin.

Биткоин задумывался, как независимая от государства система обмена данными (криптоденьгами). И такая система действительно была независима от государств всего мира, пока биткоин был не столь популярен. Началом значительного роста популярности можно считать 2013 год (только за первые 4 месяца курс вырос с 20\$ до 200\$). Биткоин начали замечать крупные инвесторы (Братья Уинклвосс, Andreessen Horowitz инвестировавшие 25 млн.\$ в Coinbase). Всё больше людей вовлекались в систему криптовалют. В конце 2013 года бурный рост цены на биткоин привлек большое внимание всего мира к себе. И правители разных государств уже не могли не обращать внимания на феномен криптовалют.

В Сенате США стали проводиться слушания по bitcoin. В конце 2013 года на таком слушании, посвящённом "риску, угрозам и перспективам" виртуальных валют, Бен Бернанке, глава ФРС США, выступил в поддержку bitcoin и обозначил его пользу для финансовой системы в качестве более

дешевой альтернативы действующей системе международных денежных переводов.

Но, при этом, Bitcoin для государства невыгоден по следующим причинам:

- Угроза для национальной валюты
- Потеря контроля над денежными потоками
- Создание лучших условий для оборота нелегальных товаров –

узнать от кого именно и к кому переводились биткойны очень трудно. Поэтому торговать запрещёнными товарами внутри страны становится гораздо проще. Следует учитывать то, что под запрет могут попасть не только наркотики и оружие, а вполне обычные товары - технические средства, литература и многое другое, что не вписывается в проводимую политику страны. Таким примером являлся "подпольный" сайт в сети Tor Silk Road, торговавший в основном запрещёнными веществами, но также имевший в продаже различную литературу и техническое оборудование.

Первая массовая реакция большинства стран на bitcoin была крайне негативной. Практически все представители тех стран, которые высказывались о bitcoin, одинаково информировали население о криптовалютах – предостерегали от использования bitcoin, упоминали о том, что у него нет контролирующего органа и в случае чего, средства граждан никто не вернёт. Конечно, эти предостережения вовсе не были направлены на заботу и защиту финансов населения, а на формирования негативного образа криптовалюты в глазах неосведомлённых граждан. Усилия были направлены на защиту способности государства контролировать свою экономику и благосостояние граждан. Некоторые центробанки, например ЦБ РФ, в своём пресс-релизе упоминал, что bitcoin могут использоваться террористами, а так же являться средством "отмывания" денег, и что использование криптовалют гражданами будет расцениваться, как соучастие в "отмывании".

Китай, как страна, развивающаяся бурными темпами из-за жёсткого контроля и регулирования всех сфер внутри страны, и вовсе ввела запрет торгов на крупнейшей мировой криптовалютной бирже BTCChina.

Однако, ни одно государство никак не закрепило в законе положение криптовалют. А все последствия "предупреждений" - действие неосведомлённости и паники граждан. Но не все страны негативно реагировали на bitcoin, некоторые воздерживались от комментариев, некоторые были более лояльны, чем вышеупомянутые.

В США регулирование биткойна в основном является прерогативой отдельных штатов. В настоящее время попытки разработать свод правил для криптовалют предпринимаются в Кремниевой долине и на Уолл-Стрит.

- Штат Вашингтон первым из всех штатов США объявил, что цифровая валюта является деньгами. Деньгами, не утвержденными и пока не признанными никакими правительствами. Теперь в этом штате цифровая

валюта подпадает под определение «денег» в законе о валютных операциях (UMSA). В результате штат Вашингтон требует от компаний, которые хотят пересылать деньги резидентам этого штата, проверять, нужна ли им лицензия UMSA. Если лицензия необходима, компании должны получить ее перед тем как начать свою деятельность.

- Штат Нью-Йорк в прошлом году начал обсуждать необходимость специальных «БитЛицензий», чтобы заставить биткойн-стартапы вести дополнительную документацию по своим операциям. На проведённых слушаниях по вопросам регулирования цифровых валют, регуляторы продемонстрировали открытую враждебность к биткоину.

- Штат Калифорния пока проявляет более либеральный подход. В этом штате компании, занимающиеся денежными переводами, должны получить лицензию в Департаменте коммерческого надзора.

В ближайшем будущем правительством Японии будут установлены правила регулирования и налогообложения операций в Bitcoin, а позже они будут распространяться и на другие криптовалюты. Руководящие указания от японского кабинета будут определять криптовалюты не как деньги, а как товар, с соответствующими формами налогообложения. Налоги нужно будет платить за торговлю на биржах, покупки за Bitcoin, а также с прибыли, получаемой за проведение операций (комиссии и т.п.). Банкам будет запрещено открывать счета в биткоинах, а биржевым брокерам осуществлять посреднические услуги в операциях с криптовалютой.

Правительство России, после официального пресс-релиза ЦБ РФ, где граждан, использующих биткоины, хотели сравнить с террористами, объяснило, что не настроено к биткоину негативно и что так же ведётся поиск способов регулирования.

При всем этом не стоит забывать, что курс цены на bitcoin очень изменчив. Волатильность достигает больших значений, за 1 день цена может измениться на 100 и даже на 1000 рублей. Биткоин, и остальные криптовалюты, скорее подходят для спекуляций, чем для долгосрочных вложений, а для хранения они и вовсе не подходят на данный момент.

Таким образом, на основе данного исследования, можно сделать следующие выводы:

1. Рассматривая данный процесс обмена криптовалютой с точки зрения маркетинга, следует отметить взаимозависимость данного типа финансовых операций с фундаментальными функциями маркетинга, особенно с коммуникативной, аналитической и ценообразовательной, как с факторами их прямого влияния на данные торговые площадки.

2. На данный момент, ни одна страна официально не обозначили статус bitcoin и криптовалют в целом и никак не закрепила их в законодательстве. Созданию биткойн-бизнеса препятствует либо вообще необозначенная позиция регуляторов, либо неофициальный запрет.

3. Лояльнее всего относятся к криптовалюдам в США и некоторых странах Европы, т.е. "Запад". "Восток" в этом вопросе более категоричен - Китай и Япония жестко реагируют на биткоин.

4. Криптовалюты изначально лишены даже возможности появления инфляции, т.к. их количество, как и количество золота на Земле, ограничено алгоритмом их создания и получения, что является их достоинством.

5. Биткоин, и остальные криптовалюты, скорее подходят для спекуляций, чем для долгосрочных вложений, а для хранения они и вовсе не подходят на данный момент развития мирового финансового сектора.

Использованные источники:

1. Юнна Коцар. Bitcoin невезения. // Электронное издание «Газета.Ру», 2014, №15.
2. Bitcoin Forum // www.bitcointalk.org/index.php?topic=318979.20
3. BTC-e // www.btc-e.com
4. Биржи криптовалют // www.bitmakler.com/birzha

Сивцева А.В.

студент 2-го курса

Финансово-Экономический Институт

Северо-Восточный Федеральный Университет им. М.К. Аммосова

Россия, Республика Саха(Якутия), г. Якутск

МАРКЕТИНГ ПРОДАЖ

Аннотация: в статье рассматриваются сущность маркетинга продаж, ее анализ, а также виды продвижения товара на рынок.

Ключевые слова: маркетинг, продажа, товар, рынок, продвижение, спрос.

Сегодня успешная деятельность компании определяется тем, в какой степени ей удастся адаптироваться к стремительно изменяющейся внешней среде. Информационная революция повышает потребность в фокусировании усилий фирмы. Ситуация легкой смены поставщика значительно усилила конкуренцию между компаниями. В условиях ограниченного числа перспективных потенциальных клиентов, компании оказались в ситуации, когда их клиенты становятся объектами пристального внимания и активных действий конкурентов.

Изменения во внешней среде диктуют новые приоритеты. Становится актуальной задача оперативного получения информации о состоянии рынка и потребителей. Новые условия вынуждают компании изменять подход к стратегическому планированию и управлению сбытовой и маркетинговой деятельностью.

В условиях жесткой конкуренции на рынках любые предприятия стремятся завоевать передовые позиции, опередить своих конкурентов, добиться наибольшей производительности.

Основные функции маркетинга – изучение спроса, формирование

товарного ассортимента, регулирование цен, стимулирование продажи товаров. Маркетинг характеризуется системным подходом к производственно-сбытовой деятельности с четко поставленной задачей – выявление и превращение покупательной способности потребителя в реальный спрос на определенный товар и полное удовлетворение этого спроса, обеспечение намеченных фирмой прибылей. Маркетинг предполагает гибкость организационных форм управления, активную предприимчивость, постоянный поиск путей эффективного приспособления к рынку и воздействия на потребителя. Маркетинг базируется не на спущенных сверху плановых заданиях, и, прежде всего, на глубоком знании объективной информации о рынке, о реальных запросах потребителя, инициативе, предприимчивости торговых работников.[1]

Одной из основных задач стоящей перед отделами маркетинга является продвижение товаров на рынок. Важность этой задачи определяется тем, что от того насколько товар, продаваемый фирмой, является узнаваемым, известным для потребителя, настолько он и будет продаваться, и, следовательно, именно этим будет определяться объем прибыли предприятия – одной из основных его целей.

Существует много определений маркетинга. По нашему мнению наиболее точно его характеризует принятое Американской ассоциацией маркетинга (АМА): Маркетинг – это процесс планирования и воплощения замысла, ценообразование, продвижение и реализацию идей, товаров и услуг посредством обмена, удовлетворяющего цели отдельных лиц и организаций .

Можно выделить в этом определении четыре компонента:

- 1) действие менеджмента (предвидение, определение целей и планирование, удовлетворение спроса);
- 2) совокупность управляемых элементов маркетинговой деятельности (продукт (замысел), цена, распределение (реализация) и продвижение);
- 3) объекты, при помощи которых удовлетворяется спрос и достигаются цели (товары, услуги, идеи, организации, люди, территории);
- 4) метод удовлетворения спроса (обмен, т.е. торговля).[2]

Таким образом, кратко можно выразить предыдущее определение так: "Маркетинг – управление удовлетворением спроса путем торговли".

Все факторы, влияющие на маркетинг, делятся на контролируемые и неконтролируемые.

Процесс разработки и вывода товара на рынок включает этапы от генерации идей до начала коммерческой реализации товара. В это время фирма создает потенциальные варианты, получает представление потребителей о них, оценивает их, устраняет наименее привлекательные, разрабатывает опытные образцы продукции, испытывает их и внедряет на рынке. Экономия на первых этапах может вызвать большие издержки и даже потери на последующих. Поэтому разумная политика состоит в тщательной проверке концепции товара на ранних этапах. Основные этапы этого

процесса отражены на рис. 6.

Обычно к категории новых относятся принципиально новые, улучшенные или модифицированные товары. К категории последних относятся также продукты улучшенного дизайна, имеющие более привлекательную упаковку и новую марку. Кроме того, к новым товарам относятся существующие товары, предлагаемые к реализации на новых рынках.[3]

Исследования в Англии определили позиционирование различных информационных сред (рис. 1)



Рис.1. Позиционирование сред для рекламных сообщений

Как и для всех видов маркетинговой деятельности, в рекламе должны быть установлены ее цели, включающие:

- кто и где (целевая аудитория, ее процентное покрытие, среды сообщений);
- когда (сбалансирование во времени отдельных частей кампании);
- что и как (существо сообщения и его представление).

Бюджет рекламной кампании, как правило, определяется на основе опыта. Наиболее популярные подходы:

- по возможности (в зависимости от отдельных издержек и требуемой прибыли);
- как процент от продаж;
- на основе паритета с конкурентами;
- по целям и задачам (обсчет необходимых затрат).

Обследование компаний Англии показало, что чаще всего на практике используются три подхода:

- процент от объема продаж (44% компаний);
- оценки затрат на производства (21%);
- по целям и задачам (18%).

Также показали, что реклама эффективнее, если:

- продукт стандартизирован,
- имеется много конечных потребителей,
- типична покупка небольшого размера,
- продажи осуществляются через каналы посредников, а не непосредственно,
- важно вспомогательное обслуживание,
- продукт имеет премиальную цену (или премиальное количество),
- производитель имеет существенную выгоду на рубль продаж,
- производитель имеет относительно небольшие размеры рынка и/или избыточные производственные мощности,
- большую часть продаж производителя составляют новые продукты.

Предприятия различного рода деятельности, от мелких розничных торговцев до крупных товаропроизводителей, а также бесприбыльные организации (учебные, лечебные, церкви, музеи, симфонические оркестры и др.) постоянно продвигают свою деятельность к потребителям и клиентам, пытаясь реализовать несколько целей:

1) информировать перспективных потребителей о своём продукте, услугах, условиях продаж;

2) убедить покупателя отдать предпочтение именно этим товарам и маркам, делать покупки в определённых магазинах, посещать именно эти увеселительные мероприятия и т.д.

3) заставлять покупателя действовать – поведение потребителя направляется на то, что рынок предлагает в данный момент, а не откладывать покупку на будущее.

Маркетинг – новая философия управления предприятием. Главное в маркетинге – двуединый и взаимодополняющий подход. С одной стороны, это тщательное и всестороннее изучение рынка, спроса, вкусов и потребностей, ориентация на них производства, адресность выпускаемой продукции. С другой – активное воздействие на рынок и существующий спрос, на формирование потребностей и покупательских предпочтений, а главное наиболее полное удовлетворение запросов покупателей.

Использованные источники:

1. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования товара // Маркетинг в России и за рубежом №4 / 2004.
2. Багиев Г.Л. Основы организации маркетинговой деятельности на предприятии. – Москва: ИНФРА-М. 2002.
3. Мескон М.Х., Альберт М., Основы менеджмента. – М.: Дело, 2005.

Сивцева А.В.
студент 2-го курса
Финансово-Экономический Институт
Северо-Восточный Федеральный Университет им. М.К. Аммосова
Россия, Республика Саха(Якутия), г. Якутск

БЕЗРАБОТИЦА В РОССИИ:

НАЦИОНАЛЬНЫЙ И РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТЫ

Аннотация: в статье рассматриваются сущность безработицы, анализ безработицы по регионам.

Ключевые слова: безработица, коэффициент занятости, издержки обращения, экономически активное население, занятые, безработный.

Проблема рынка труда, занятости и безработицы являются одной из важнейших социально-экономических проблем нашего времени.

На современном этапе в рыночной экономике эти проблемы проявляются особенно остро, так как в недалеком прошлом считалось, что у нас осуществлено всеобщее право на труд и многие годы проблема занятости и безработицы, как в экономическом, так и в правовом плане в нашей стране не рассматривались.

Безработица – это социально-экономическое явление, предполагающее отсутствие работы у людей, составляющих экономически активное население.

Экономически активное население - население страны, которое имеет или желает и потенциально может иметь самостоятельный источник средств существования. По методологии Международной организации труда в эту категорию включают людей в возрасте от 10 до 72 лет:

- занятых (предпринимателей и нанятых работников);
- безработных.

Росстат опубликовал данные об уровне безработицы в России по состоянию на январь 2014 года. Разница между самыми «продвинутыми» и «отсталыми» регионами России была почти 50-ти кратной!

С цифрами по занятости населения не произошло никаких неожиданностей. По-прежнему, самая благополучная обстановка наблюдается в Москве, Петербурге и Ленинградской области.

Показатель безработицы в Якутии (9.7%) сопоставим с Францией и Польшей. Тверская область дает те же цифры, что и Германия, а Московская область имеет такие же показатели, как и у Австрии.

В октябре 2013 года общая безработица по России составила более 4 млн. человек (5,2% от численности экономически активного населения страны).

«В ноябре 2013 г., по предварительным итогам обследования населения по проблемам занятости, 4,1 млн. человек, или 5,4% экономически активного населения, классифицировались как безработные (в соответствии с методологией Международной организации труда)», - отмечает Росстат.

В ноябре в государственных учреждениях службы занятости населения в качестве безработных зарегистрирован 1 млн. человек, 800 тыс. из них получали пособие по безработице.

Численность экономически активного населения в возрасте 15-72 лет (занятые + безработные) в ноябре 2013г. составила 75,5 млн. человек, или более 53% от общей численности населения страны.

Уровень занятости населения (отношение численности занятого населения к общей численности населения обследуемого возраста) в ноябре 2013г. составил 64,5%.

По сравнению с октябрём 2013г. численность занятого населения в ноябре уменьшилась на 44 тыс. человек, или на 0,1%, численность безработных увеличилась на 62 тыс. человек, или на 1,5%. По сравнению с ноябрём 2011г. численность занятого населения выросла на 487 тыс. человек, или на 0,7%, численность безработных сократилась на 681 тыс. человек, или на 14,3%.

Общая численность безработных, классифицируемых в соответствии с критериями МОТ, в 4 раза превысила численность безработных, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости населения. В конце ноября 2013г. в государственных учреждениях службы занятости населения состояло на учете в качестве безработных 1017 тыс. человек, что на 3,1% больше по сравнению с октябрём 2013 года.

Безработица по полу и виду поселения. Среди безработных, по методологии МОТ, доля женщин в ноябре 2013г. составила 46,5%, доля городских жителей - 61,3%.

Безработица городского и сельского населения характеризуется превышением уровня безработицы среди сельских жителей по сравнению с уровнем безработицы среди городских жителей. В ноябре 2013г. это превышение составило 1,9 раза.

Возрастной состав безработных. Средний возраст безработных в ноябре 2013г. составил 34,4 года. Молодежь до 25 лет составляет среди безработных 28,2%, в том числе в возрасте 15-19 лет - 5,9%, 20-24 лет - 22,3%.

Высокий уровень безработицы отмечался в возрастной группе 15-19 лет (32,5%) и 20-24 лет (12,3%). По сравнению с ноябрём 2012г. уровень безработицы в возрасте 15-19 лет сократился на 1,6 процентного пункта, в возрасте 20-24 лет - увеличился на 0,1 процентного пункта.

В среднем среди молодежи в возрасте 15-24 лет уровень безработицы в ноябре 2012г. составил 14,2%, в том числе среди городского населения - 12,7%, среди сельского населения - 17,4%.

В ноябре 2013г. их численность по сравнению с ноябрём 2012г. уменьшилась на 102 тыс. человек, или на 7,7% и составила 1,2 млн. человек.

В числе безработных, не имеющих опыта трудовой деятельности, 16,8% составляет молодежь до 20 лет, 46,2% - от 20 до 24 лет, 21,0% - от 25

до 29 лет.

Безработица по федеральным округам. Самый низкий уровень безработицы, соответствующей критериям МОТ, отмечается в Центральном федеральном округе, самый высокий - в Северо-Кавказском федеральном округе(рис.1).

Федеральные округа	Уровень безработицы, в %	Среднее время поиска работы безработными, месяцев	Доля безработных, ищущих работу 12 месяцев и более, в %
Центральный федеральный округ	5,6	7,2	25,3
Северо-Западный федеральный округ	7,1	6,9	24,6
Южный федеральный округ	8,7	7,3	29,5
Северо-Кавказский федеральный округ	19,5	9,0	40,8
Приволжский федеральный округ	9,1	7,2	27,3
Уральский федеральный округ	9,6	7,5	26,8
Сибирский федеральный округ	10,4	7,7	31,1
Дальневосточный федеральный округ	10,5	7,2	27,4

Рис.1 Характеристика регионов России по отдельным показателям напряженности на рынке труда (в %).

По данным органов статистики, самый низкий уровень безработицы среди регионов Сибири зафиксирован в Омской и Новосибирской областях, где зарегистрировано 2,3% безработных граждан по отношению к экономически активному населению.

Самая сложная ситуация в Сибирском федеральном округе - в Республике Тыва, где уровень безработицы составляет 8,5%. В Республике Алтай зафиксировано 4,6% безработных, Алтайском и Забайкальском краях - по 4,1%, Кемеровской области - 3,5%, Республики Хакасия - 3,4%.

По данным за 2014 год, Республика Саха (Якутия) находится на 67 месте по уровню безработицы, который составил 8.00%, тогда как средний уровень по стране составил 5.46%.²⁹

Власти Якутии утвердили государственную программу "Содействие занятости населения Республики Саха (Якутия) на 2013-2017 годы", которая направлена на снижение регистрируемой безработицы в Якутии с 2,3% в июле 2011 года до 2,1% по базовому или до 1,9% по интенсивному варианту.

Очевидно, что наибольшее значение показатели, характеризующие напряженность на рынке труда, имеют в Северо-Кавказском федеральном округе. Далее по уровню напряженности идут Дальневосточный и Сибирский федеральные округа.

²⁹ http://уровень-безработицы.рф/республика_саха_якутии.aspx

Наилучшим образом ситуация с занятостью складывается в Чукотском автономном округе, Санкт-Петербурге, Магаданской области, Ямало-Ненецком автономном округе, Москве.

Наихудшим образом с безработицей дела обстоят в Республике Ингушетия, Чеченской Республике, Республике Тыва, Республике Дагестан, Кабардино-Балкарской Республике.

Все рассмотренные сценарии так или иначе предусматривают снижение социальной напряженности на рынке труда, улучшение ситуации с занятостью, что можно объяснить воздействием антикризисных мер, реализуемых Правительством РФ, а также общей стабилизацией экономики и ее постепенным выходом из кризисной ситуации.

Использованные источники:

1. Гуськова, И.В. Трансформация регионального рынка труда в условиях экономического кризиса: автореф. дис. ... доктор эк. наук: 16.10.2010 / Гуськова Ирина Владимировна. – М., 2010. – 48 с.
2. Приходько А.В. Макроэкономика. Самое главное. Институт экономики и права. – М., 2011
3. Официальный сайт федеральной службы статистики Российской Федерации (www.gks.ru)
4. Официальный информационный портал правительства РС(Я) (sakha.gov.ru)

Сивцева А.В.

студент 2-го курса

Финансово-Экономический Институт

Северо-Восточный Федеральный Университет им. М.К. Аммосова

Россия, Республика Саха(Якутия), г. Якутск

АНАЛИЗ БЮДЖЕТА ВРЕМЕНИ НАСЕЛЕНИЯ

Аннотация: в статье выявлены особенности использования бюджета времени на примере трех статистических совокупностей – студенты Северо-Восточного федерального университета, работники организации «ФОКС», школьники Томпонской многопрофильной гимназии 10-11 классы.

Ключевые слова: бюджет времени, статистика, население.

В условиях постоянных перемен в современном обществе особо актуальным становится вопрос, связанный с рациональным использованием бюджета рабочего времени, который является одним из основных показателей условий жизни не только работающего населения, но и студентов и школьников. Рациональное использование своего времени позволяет экономно распределить свои умственные и физические возможности в течение всего дня.

Бюджет времени населения характеризует структуру затрат суточного фонда времени отдельных лиц, семей, различных групп населения в зависимости от пола, возраста членов семьи, места проживания, занятости и

ряда других признаков. Позволяет определить затраты времени на осуществление различных видов деятельности человека или семьи в абсолютных и относительных величинах.[1]

Статистика бюджетов времени близко связана с исследованием социальной и демографической структур населения. Принадлежность к той или иной группе может значительно влиять на затраты времени на установленный вид деятельности, на общую структуру бюджета времени. Подтверждение значительности отличий средних затрат времени на чтение, образование, ведение домашнего хозяйства и другие занятия для разных групп населения можно получить, применяя t-критерий Стьюдента или F-критерий Фишера.[2]

Регрессионный анализ заключается в определении аналитического выражения связи, в котором изменение одной величины (называемой зависимой или результативным признаком), обусловлено влиянием одной или нескольких независимых величин (факторов). [3]

Было проведено выборочное наблюдение, основной целью которой является получение статистической информации о распределении суточного фонда времени населения по направлениям его использования, информации о затратах времени на выполнение различных видов деятельности в процессе трудовой занятости, участия в образовательных программах, выполнения домашних обязанностей, ухода за детьми и их воспитания, время досуга.

В обследовании бюджета времени населения примут участие 90 человек. А именно 30 человек – учащиеся Томнонской многопрофильной гимназии с 10-11 классы; 30 человек – студенты Северо-Восточного федерального университета, 30 человек – работники ООО «ФОКС» - центр поддержки студентов и молодежи.

В программе обследования классификации видов деятельности в бюджете времени населения выделяются следующие основные элементы:

- Рабочее время и время, связанное с работой;
- Время, связанное с обучением;
- Время на ведение домашнего хозяйства (в том числе на работу в личном подсобном хозяйстве, на садовом, дачном и другом земельном участке);
- Время на удовлетворение физиологических потребностей (включая сон);

Такая классификация видов деятельности позволит получить информацию, характеризующую соотношение рабочего и свободного времени населения, основные (приоритетные) виды досуга, информацию, характеризующую образ жизни различных групп населения.

Проведем анализ распределения суточного фонда времени рабочих организации «ФОКС», студентов Северо-Восточного федерального университета (2-3 курсы) и учащихся Томнонской многопрофильной гимназии с 10-11 классы. Исходя из ответов анкетирования, мы можем

наблюдать следующие данные.

	рабочие	студенты	школьники
рабочее время и время, связанное с работой	255	41	-
основная работа	255	-	-
дополнительная работа	-	32	-
поиск работы	-	9	-
обучение	33	252,5	270
учеба в учебном заведений	-	216	220
занятия на профессиональных и прочих курсах	33	36,5	50
Ведение домашнего хозяйства	79	56	35,5
свободное время	289,5	310	393,5
личный уход	39	44	37
сон	199	194	254
прием пищи	21,5	32	56,5
другие затраты свободного времени (досуг)	30	40	46
передвижения (на автобусе и т.д.)	63,5	60,5	21

Таблица 1. Распределение суточного фонда времени

Рассчитаем коэффициент вариации, среднеквадратического отклонения и дадим экономический смысл по полученным данным. Для этого заполним следующую таблицу.

Показатели:	рабочие	студенты	школьники
рабочее время и время, связанное с работой	45,005	7,236	-
обучение	5,824	44,563	47,652
ведение домохозяйства	13,943	9,883	6,265
свободное время	51,093	54,711	69,448
другие затраты свободного времени (досуг)	5,295	7,06	8,118

Таблица 2. Расчет среднего квадратического отклонения суточного фонда

По имеющимся данным, можно сказать, что у работников только совокупность «обучение» количественно однородная, а ее средняя считается надежной. У студентов – рабочее время и время, связанное с работой; у школьников – ведение домашнего домохозяйства и передвижения на транспорте.

Показатели:	рабочие
рабочее время и время, связанное с работой	255

обучение	33
ведение домохозяйства	79
свободное время	289,5
передвижения (на автобусе и т.д.)	63,5

Таблица 3. Суточный фонд времени работников

Согласно таблице 3, можно сказать, что в основном время рабочих связано со свободным и рабочим временем, причем свободного времени в сутках составляет больше в среднем на одного работника на 1 час и 15 минут.

Показатели:	студенты
рабочее время и время, связанное с работой	41
обучение	252,5
ведение домохозяйства	56
свободное время	310
передвижения (на автобусе и т.д.)	60,5

Таблица 4. Суточный фонд времени студентов

По имеющимся данным, можно сказать, что доля свободного времени и время, связанное с учебой у студентов составляет основную часть дня, причем в среднем на одного студента свободного времени составляет больше на 2 часа.

Показатели:	школьники
рабочее время и время, связанное с работой	-
обучение	270
ведение домохозяйства	35,5
свободное время	393,5
передвижения (на автобусе и т.д.)	21

Таблица 5. Суточный фонд школьников

По данной таблицы 5, можно сказать, что у школьников в суточном фонде времени наблюдается два основных показателя: свободное время и обучение причем свободного времени больше в среднем на одного школьника на 4 часа и 12 минут.

Таким образом, можно с достаточной определенностью сказать, что среди опрошенных время используется сбалансировано. Свободное время представляет собой часть вне рабочего времени. Роль его с развитием общества будет возрастать. Оно органично связано с рабочим временем. Будучи определенным результатом общественного развития и действия объективного закона экономии рабочего времени, оно в то же время выступает и фактором этого развития. Однако механизм приведенного закона обеспечивает лишь сбережение рабочего времени, а это еще не гарантирует его превращение в свободное. Оно может перейти в прибавочное рабочее время, не выйдя за пределы экономической деятельности. От самого общества уже зависит, как будет реально

использовано сбереженное рабочее время. Для решения этой задачи необходимо использовать нормативный подход в сфере свободного времени и ввести показатель - норму свободного времени.

Можно ожидать и достаточно уверенно предвидеть обогащение теоретико – методологических подходов в изучении бюджетов времени. Российская социология активно входит в мировое социологическое сообщество, и это не может не оказывать влияния на методологические и методические основания исследований в рассматриваемой области.

Использованные источники:

1. Социальная статистика: Учебник / Под ред. чл.-кор. РАН И.И. Елисеевой. – М.: Финансы и статистика, 2009.
2. Шерстнева Г.А. Социальная статистика. М – 2013г.
3. Буров Н.В. Социальная статистика. 2010г.

Сидоренко М.В.

аспирант

кафедра социальных технологий

Институт государственного

и муниципального управления НИУ «БелГУ»

Россия, г. Белгород

ТИПОЛОГИЯ СУБЪЕКТОВ РЕАЛИЗАЦИИ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ

Эмпирические исследования, посвященные различным аспектам молодежной проблематики, получили широкое распространение еще в начале XX века[1.]. Сегодня социология молодежи является одной из наиболее развитых отраслей социологического знания. Вместе с тем, единого, общепринятого понимания молодежной политики по-прежнему нет. Молодежная политика в научном дискурсе анализируется по степени участия государства и неправительственных институтов; по степени участия молодежи; по политологическому, правовому, социологическому аспектам; по направлениям деятельности органов государственной власти или неправительственных субъектов политики; по принципу субъектности.

По нашему мнению, именно принцип субъектности молодежной политики дает наиболее эффективные исследовательские возможности с точки зрения социологи управления. В данном случае происходит представление государства, общественных объединений и различных институтов как равноправных субъектов реализации молодежной политики, а особая роль отводится молодежи.

Как пишет В.А. Луков, «в социологических теориях молодежи вопросы социальной субъектности молодежи поднимались как особо значимые с 1970-1980-х годов»[2.]. Так, И.М. Ильинский отмечал, что необходимо создание радикально новой молодежной политики, которая будет рассматривать молодежь не просто как объект воздействия, а в первую

очередь как субъект общественной деятельности[3.].

Специфику молодежи как субъекта и объекта общественных, в том числе и политических, процессов и ее взаимодействие с властью рассматривает и О.А. Коряковцева. Она подчеркивает решающую роль молодежи в обществе в период трансформаций и переломных моментов истории[4.].

Итак, под молодежной политикой будем понимать субъект-субъектную систему взаимодействия государственных и негосударственных субъектов, а также самой молодежи, в целях содействия успешной социализации и эффективной самореализации молодого поколения и развития его потенциала. Здесь в качестве субъектов реализации молодежной политики выступают: органы государственной власти, молодежные объединения и их ассоциации, органы местного самоуправления, работодатели, общественные и религиозные объединения, образовательные учреждения, физические и юридические лица, осуществляющие деятельность по созданию необходимых и достаточных условий для жизни молодежи, ее образования, воспитания и развития, политические объединения и партии, субъекты бизнеса, а также сами молодые люди.

Представляет определенный научный интерес последующая типологизация субъектов реализации молодежной политики.

Исходя из Концепции развития системы учреждений органов по делам молодежи субъектов Российской Федерации, государственные учреждения органов по делам молодежи делятся на федеральные, региональные и местные. На региональном и муниципальном уровнях предоставлена возможность самостоятельно принимать решения по развитию сети учреждений органов по делам молодежи и установлению необходимых нормативов по их обеспеченности[5.].

Федеральные учреждения представлены государственными предприятиями и учреждениями органов по делам молодежи, являющимися федеральной собственностью и находящимися в ведении органов по делам молодежи.

На региональном уровне действует государственная система учреждений органов по делам молодежи, к которым относятся государственные предприятия и учреждения органов по делам молодежи, находящиеся в ведении органов государственной власти субъектов Российской Федерации.

На местном уровне складывается система муниципальных учреждений органов по делам молодежи, которые находятся в ведении органов местного самоуправления в соответствии с их компетенцией.

Цель деятельности государственных субъектов реализации молодежной политики их деятельности - создание условий для успешной социализации и эффективной самореализации молодежи, качественное

развитие потенциала молодежи и его использование в интересах инновационного развития страны[6.].

В качестве нормативно-правовых оснований деятельности государственных субъектов реализации молодежной политики выступают документы, определяющие реализацию молодежной политики в современный период[7.].

По данным мониторинга о состоянии молодежной политики[8.] в субъектах Российской Федерации в 2010-2011 гг., проведенного Минспорттуризмом России, в Российской Федерации функционируют 294 региональных (государственных) и 2764 муниципальных учреждений по работе с молодежью. По результатам исследования «Состояние системы развития кадрового потенциала молодежной политики в Российской Федерации»[9.], в более чем 75% субъектов РФ работа по реализации молодежной политики сосредоточена исключительно в государственных и муниципальных учреждениях и организациях.

В качестве государственных субъектов реализации молодежной политики выступают также образовательные учреждения различного уровня.

Что касается негосударственных субъектов реализации молодежной политики, то их деятельность прямо не регулируется в нормативно-правовых актах РФ. Целевые установки общественных молодежных объединений схожи с государственными субъектами, но детализируются исходя их конкретного вида деятельности субъекта. Целевые установки деятельности политических партий и бизнес-сообществ в области молодежной политики отличаются от целей государственных субъектов. Религиозные объединения как субъекты молодежной политики имеют собственные конфессиональные цели.

А.Ю. Ховриным предложена классификация негосударственной молодежной политики. Одним из её оснований является характер целей политики негосударственных субъектов. Если цели соответствуют интересам общества, можно говорить о социально-конструктивной политике. Если цели не противоречат интересам общества и направлены на удовлетворение социально-нейтральных потребностей молодежи и субъектов, это социально-нейтральная политика негосударственных субъектов. При противоположных интересам общества целях можно говорить о социально-деструктивном характере политики[10.]. Ученый отмечает, что деятельность негосударственных субъектов в отношении молодежи может носить ярко выраженный конкурентный или социально-деструктивный характер[11.].

Правовые основания деятельности негосударственных субъектов в области реализации молодежной политики поверхностно описаны в Стратегии государственной молодежной политики в Российской Федерации до 2016 года[12.]. Так, разработчики Стратегии в качестве грядущих изменений видят переход к самоорганизации общества, т.е. взаимодействия

друг с другом граждан, негосударственных организаций и бизнеса. Причем это взаимодействие государства, институтов гражданского общества и бизнеса является одним из принципов разработки и реализации молодежной политики.

Исходя из Стратегии, молодежная политика призвана объединить государственные и негосударственные ресурсы, адресно направить их в соответствии с определенными приоритетами и обеспечить:

- системное, вовлечение молодежи в многообразные социальные практики и развитие навыков самостоятельной жизнедеятельности молодых жителей страны;
- выявление, продвижение, поддержку активности и достижений молодежи в социально-экономической, общественно-политической, творческой и спортивной сферах;
- вовлечение в полноценную жизнь молодых людей, которые испытывают проблемы в процессе интеграции в социум.

Негосударственные субъекты реализации молодежной политики также упоминаются в организационно-правовых условиях для реализации Стратегии. Здесь декларируется формирование кадрового потенциала государственной молодежной политики и негосударственных организаций.

В качестве инструмента реализации Стратегии выбран проектный подход. Анализ изложенных в Стратегии проектов показал следующие виды взаимодействий государственных и негосударственных субъектов:

- взаимодействие молодежных трудовых инициатив с представителями союзов работодателей и бизнес-сообществ;
- взаимодействие с органами местного самоуправления, региональной власти, органами управления образованием, союзами работодателей и представителями бизнес-сообществ, политическими партиями, победившими на выборах в целях предоставления молодежи реальных площадок для непосредственного ее участия в самоуправлении и управлении общественно-политической и социально-экономической жизнью.

Предполагается, что представители социально-ответственного бизнеса, общественных организаций, в том числе молодежных, войдут в схему управления проектами.

По результатам исследования «Состояние системы развития кадрового потенциала молодежной политики в Российской Федерации»[13.] негосударственные организации реализации молодежной политики в субъектах Российской Федерации и стране в целом развиты слабо, хотя их доля постепенно растет.

В качестве разновидностей негосударственных субъектов молодежной политики отдельно выделим политические партии и коммерческие организации (бизнес-сообщества). Каждый этих негосударственных субъектов молодёжной политики обладает различными ресурсами и возможностями, в зависимости от которых они и выстраивают свою модель

молодежной политики. Эти модели молодёжной политики сами по себе в значительной степени ограничены правовыми, организационными, финансовыми, кадровыми возможностями субъектов молодежной политики[14.].

Молодёжная политика политических партий направлена на реализацию программ партий, в которых формулируются цели и задачи работы с молодёжью. Направленность действий политических партий в молодёжной политике определяется её идеологией. Молодёжная политика бизнес-сообществ разрабатывается в отношении молодой части сотрудников и связана с кадровой политикой и формированием корпоративной культуры. Обычно она затрагивает вопросы обеспечения жильем, повышения квалификации сотрудников, поддержки молодых семей и т.д. и является частью программы или ряда социальных программ[15.].

Отдельно от прочих негосударственных субъектов реализации молодежной политики можно выделить конфессиональных субъектов. Говоря о конфессиональной молодёжной политике, прежде всего, подразумеваются традиционные для России религиозные конфессии: православие, ислам, буддизма и иудаизм.

Молодёжная политика Русской Православной Церкви является в настоящее время одной из активно институционализирующихся и эффективно функционирующих моделей конфессиональной общественной молодёжной политики в Российской Федерации[16.]. В 2000 году была совершена систематизация механизмов осуществления, форм и методов молодёжной политики Православной Церкви, что было изложено в проекте «Концепция молодёжного служения Русской Православной Церкви». Это основополагающий документ Русской Православной Церкви в данной сфере деятельности. Структурно организация работы с молодёжью в Русской Православной Церкви осуществляется на 4 уровнях: общецерковном; епархиальном; благочинническом; приходском.

Что касается политики ислама в отношении молодежи, то М.А. Малухова отмечает «постсекуляризацию мусульманского населения»[17.] и то, что «молодые люди исламского вероисповедания оказались разочарованы ситуацией, когда, с их точки зрения, мусульмане занимают в обществе менее значимое место, нежели православные христиане. Кроме того, как показали социологические опросы и интервью, недовольство мусульманской молодежи вызывает более тесное сближение православных иерархов с государственной властью, происходящее как на федеральном, так и на региональном уровнях»[18.].

Ученые отмечают, что мусульманская молодежь стремится к исламскому пространству, развивается исламский банкинг, исламская медицина, хиджаб-мода[19.]. С другой стороны, главной проблемой является отсутствие кадров, способных решать вопросы конфессиональной сферы. Молодежь увлечена радикальным исламом, а средний возраст «радикалов»

ниже 14 лет. Специалисты отмечают, что, например, в Дагестане отсутствует молодежная пропаганда традиционного ислама. Кроме того, республика испытывает серьезные межконфессиональные трудности[20.].

В Татарстане, напротив, конфессиональные субъекты молодежной политики институализированы. Происходит формирование мусульманской молодежной политики, основная идея которой заключается в активных жизненных позициях мусульманской молодежи и её открытости[21.]. Упор делается на просветительско-агитационное волонтерство, популяризацию духовно-нравственных и социально значимых ценностей и принципов ислама, пропаганду традиционного ислама и умеренных настроений[22.].

Итак, мусульманская политика в отношении молодежи в Российской Федерации неоднородна, зависит от многих разнообразных тенденций, действующих в исламском обществе.

В качестве распространенных на территории российской Федерации религий отметим также иудаизм и буддизм. Их политика в отношении молодежи также проходит путь институализации. На осуществление молодежной политики организациями иудаизма и буддизма в России особое влияние оказывают особенности развития иудаизма и буддизма на территории постсоветского пространства[23.].

Рассмотрим молодежь в качестве субъекта реализации молодежной политики. Здесь молодежь может рассматриваться в качестве субъекта взаимодействия с государственными и негосударственными субъектами реализации молодежной политики, а также в качестве отдельного, самостоятельного и независимого субъекта.

А.С. Акритовым предложена классификация основных видов участия молодежи в деятельности государственных и муниципальных органов: молодежные палаты; молодежные правительства; этнические советы; молодежные комитеты при органах публичной власти[24.].

Большое значение имеют федеральные молодежные негосударственные организации и движения – Российский союз молодежи, Молодая гвардия, студенческие организации самоуправления при образовательных учреждениях субъектов РФ. Значительное место занимают федеральные организации, имеющие региональные и местные отделения в субъектах РФ[25.].

На практике участие молодежи в качестве субъекта молодежной политики сводится к формальному существованию представительных молодежных структур при региональных администрациях, при абсолютно низком участии молодежи в данных структурах[26.].

Деятельность молодежи в качестве активного субъекта молодежной политики – это вопрос развитой гражданской позиции. Субъектность самой молодежи в реализации молодежной политики крайне низка и государству не удастся мобилизовать молодежную инициативу в общественных интересах[27.].

С.П. Иваненков и А.В. Кострикин предприняли попытку классифицировать молодежную инициативность и выделили следующие её виды. По способу преодоления стигматизации: стремление к сохранению идентичности; стремление к социальной приемлемости. По отношению к социальному контролю (создаваемое «сверху» с целью социального контроля и управления): участие в предлагаемых мероприятиях, использование возможностей; «конформистские» и сервильные инициативы, демонстрация общественной полезности, «показуха». По отношению к социальному контролю (создаваемое «снизу» с целью преодоления социального контроля): инициативы протестного и неконформистского характера; независимые и альтернативные социальные инициативы[28.].

В проекте стратегии государственной молодежной политики до 2025 года мы наблюдаем активизацию внимания авторов к молодежи как к социальному субъекту. Так, молодежь рассматривается в качестве «как активного субъекта преобразования общества, драйвера развития и лидерства страны, так и объекта социализации, ценнейший кадровый ресурс экономического роста и обеспечения благосостояния поколений. Развитие самостоятельной личности молодого гражданина, формирование его позитивного мировоззрения и востребованных компетенций признается главным приоритетом»[29.]. Однако, субъектная ориентированность проекта Стратегии слабо развита, не виден управленческий механизм будущей молодежной политики, не ясны методы регулирования социальных взаимоотношений субъектов реализации молодежной политики, не определена оптимальная структура управления государственной молодежной политикой на федеральном и региональном уровнях. Отсутствует четкая процедура контроля исполнения поставленных задач и др.

Таким образом, в процессе формирования нормативной обеспеченности молодежной политики в Российской Федерации необходимо учитывать деятельность всех рассматриваемых выше субъектов реализации молодежной политики. Принцип субъектности должен стать приоритетным в управляющем воздействии. Проблема управления деятельностью субъектов реализации молодежной политики представляет широкие возможности для дальнейших научных исследований.

Использованные источники:

1. Шестопалова Е.В. Реализация молодежной политики в регионе (На примере Тульской области) : Дис. ... канд. социол. наук. М., 2005. С.6
2. См. подробнее: Государственная молодежная политика: российская и мировая практика реализации в обществе инновационного потенциала новых поколений : науч. монография / под общ. ред. Вал. А. Лукова. М., 2013.
3. Ильинский И.М. Молодёжь и молодёжная политика. Философия. История. Теория. М., 2001.С. 584

4. Коряковцева О.А. Государственная молодежная политика как фактор общественно-политической активизации молодежи в постсоветской России : Автореф. дис. ... д-ра полит. наук. Ярославль, 2010.
5. О Стратегии государственной молодежной политики в Российской Федерации на период до 2016 года : распоряжение Правительства РФ от 18 декабря 2006 г. № 1760-р (в ред. распоряжений Правительства Российской Федерации от 12 марта 2008 г. № 301-р, от 28 февраля 2009 г. № 251-р, от 16 июля 2009 г. № 997-р); О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года : распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р.
6. Ховрин А.Ю. Социальное партнерство в сфере реализации молодежной политики. Автореф. дисс. д-ра социол. наук. М., 2010.С.30-31
7. Ховрин А.Ю. Социальное партнерство в сфере реализации молодежной политики. Автореф. дисс. д-ра социол. наук. М., 2010.С.30-31
8. О Стратегии государственной молодежной политики в Российской Федерации на период до 2016 года : распоряжение Правительства РФ от 18 декабря 2006 г. № 1760-р (в ред. распоряжений Правительства Российской Федерации от 12 марта 2008 г. № 301-р, от 28 февраля 2009 г. № 251-р, от 16 июля 2009 г. № 997-р)
9. См. подробнее: Елишев С.О. Молодежная политика организаций иудаизма в Российской Федерации // Вестник Московского университета. Сер. 18: Социология и политология. 2013. №3. С. 168-170; Елишев С.О. Молодёжная политика организаций буддизма в Российской Федерации // Пространство И Время. № 3 (13). 2013
10. См. подробнее: Акритов А. С. Молодёжный парламентаризм - элемент гражданского общества в конституционном праве России // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. Тамбов: Грамота, 2011.№ 8 (14): в 4-х ч. Ч. II. С. 13-16; Акритов А.С. Конституционно-правовое регулирование участия молодёжи в деятельности государственных и муниципальных органов: автореферат дис. ... канд. юрид. наук. Ставрополь, 2012.
11. Видлацкая Е.С. Состояние разработки и реализации государственной молодежной политики // Молодежь как активный субъект современного общества: материалы Междунар. науч. конф., г. Саранск, 14 декабря 2012 г. / редкол.: Н. М. Арсентьев (отв. ред.) [и др.]. Саранск, 2013. С.6-7.
12. Иваненков С.П., Кострикин А.В. Проблемы исследования социальной активности молодежи // Теоретический журнал "Credo new". 2009. №3
13. Проект «Стратегии развития молодежи на период до 2025 года» URL: http://www.fadm.gov.ru/upload/iblock/2e4/140319_Project%20of%20Strategy.pdf
14. Концепция развития системы учреждений органов по делам молодежи

- субъектов Российской Федерации // Ты молод. Молодежный информационный портал URL: www.timolod.ru/docs/som_doc/conc.doc
15. Концепция развития системы учреждений органов по делам молодежи субъектов Российской Федерации // Ты молод. Молодежный информационный портал URL: www.timolod.ru/docs/som_doc/conc.doc
16. Справка о состоянии молодежной политики в субъектах Российской Федерации в 2010 году URL: <http://mggu-sh.ru/dokumenty>
17. Аналитический отчет «Состояние системы развития кадрового потенциала молодежной политики в Российской Федерации» (на базе социологических исследований) М., 2009. URL: mggu-sh.ru/sites/default/files/razv_kadr_pot_0.doc
18. Аналитический отчет «Состояние системы развития кадрового потенциала молодежной политики в Российской Федерации» (на базе социологических исследований) М., 2009. URL: mggu-sh.ru/sites/default/files/razv_kadr_pot_0.doc
19. Добренёва Е.В., Елишев С.О. Конфессиональная общественная молодёжная политика // Геополитика URL: <http://www.geopolitica.ru/Articles/1171>
20. Добренёва Е.В., Елишев С.О. Конфессиональная общественная молодёжная политика // Геополитика URL: <http://www.geopolitica.ru/Articles/1171>
21. Елишев С., Молодёжная политика Русской Православной Церкви в Российской Федерации // Русская народная линия URL: http://ruskline.ru/analitika/2013/06/04/molodyozhnaya_politika_russkojpravoslavnoj_cerkvi_v_rossijskoj_federacii/
22. Малухова М.А. Роль религиозных организаций в реализации молодежной политики // Теория и практика общественного развития № 10. 2013 URL: <http://www.teoria-practica.ru/-10-2013/politics/malukhova.pdf>
23. Малухова М.А. Роль религиозных организаций в реализации молодежной политики // Теория и практика общественного развития № 10. 2013 URL: <http://www.teoria-practica.ru/-10-2013/politics/malukhova.pdf>
24. Гереев Р. Молодежь Дагестана ориентируется на развитые султанаты URL: <http://muslem.ru/%D1%80%D1%83%D1%81%D0%BB%D0%B0%D0%BD-%D0%B3%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%B5%D0%B2-%D0%BC%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B4%D0%B5%D0%B6%D1%8C%D0%B4%D0%B0%D0%B3%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%BD%D0%B0-%D0%BE%D1%80%D0%B8/>
25. Там же
26. Ахметшин А. Мусульманской молодежи надо отказаться от изоляционизма URL: http://www.suleiman.ru/news/ajnur_akhmetshin_musulmanskoj_molodezhi_nado

_otkazatsja_ot_izoljacionizma/2013-07-09-713

27. Ахметшин А. Надо серьезно заниматься молодежной политикой, предоставляя молодежи новую созидательную платформу URL: <http://atitimes.tatar-inform.ru/news/society/1924/>

28. Аналитический отчет «Состояние системы развития кадрового потенциала молодежной политики в Российской Федерации» (на базе социологических исследований) М., 2009. URL: mggu-sh.ru/sites/default/files/razv_kadr_pot_0.doc

29. Совершенствование государственной молодежной политики на Северном Кавказе: краткосрочные и долгосрочные программы. Развитие научно-образовательного потенциала Северо-Кавказского федерального округа // Фонд перспективных исследований «Бастион» URL: <http://bastion.ru/research/am/gosupr>

Сизов Д.А.

аспирант

кафедра АХД

Саратовский социально-экономический институт

РЭУ им. Г.В. Плеханова

ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНОВ В СФЕРЕ КОНТРОЛЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ

Бюджетная система в Российской Федерации достаточно сложная и состоит из бюджетов трёх уровней:

- I уровень - федеральный бюджет и бюджеты государственных внебюджетных фондов;

- II уровень - бюджеты субъектов РФ и бюджеты территориальных государственных внебюджетных фондов;

- III уровень - местные бюджеты.

Для полноценной оценки эффективности использования бюджетных средств на всех уровнях в РФ существуют две надзорные структуры – Федеральная служба финансово-бюджетного надзора (Росфиннадзор) и Счётная палата Российской Федерации.

Так, Счётная палата Российской Федерации — парламентский орган финансового контроля в Российской Федерации.

Счётная палата осуществляет оперативный контроль за исполнением федерального бюджета, а также контроль за состоянием государственного внутреннего и внешнего долга, за использованием кредитных ресурсов, за внебюджетными фондами, за поступлением в бюджет средств от управления и распоряжения федеральной собственностью, за банковской системой (включая Банк России), проводит ревизии и проверки, проводит экспертизу и даёт заключения, информирует палаты Федерального Собрания. При осуществлении своих функций Счётная палата обладает некоторыми

государственно-властными полномочиями, она имеет право направлять представления и предписания.

В свою очередь, Росфиннадзор — российский федеральный орган исполнительной власти, находящийся в ведении Министерства финансов.

Осуществляет функции по контролю и надзору в финансово-бюджетной сфере и выполняет роль органа валютного контроля. Проводит ревизии и проверки правомерности и эффективности использования средств федерального бюджета, средств государственных внебюджетных фондов и материальных ценностей, находящихся в федеральной собственности на территории России и за рубежом, а также осуществление таких ревизий и проверок по мотивированному обращению руководителей правоохранительных органов федерального уровня и субъектов федерации.

На первый взгляд может показаться, что данные органы во многом одинаковы, дублируют функции друг друга и даже взаимозаменяемы. Это конечно не так, по крайней мере, не совсем так. Ведь между этими органами существует принципиальная разница: Счётная палата занимается внешним финансовым контролем за расходованием бюджетных средств, а Росфиннадзор — внутренним, следит за совпадением бюджетных расходов с позиции бюджетной росписи.

Однако данную проблему поднял Сергей Степашин на пресс-конференции в 2012 г., будучи ещё главой Счётной палаты. Он признал что дублёр есть, поскольку во время проверки Счётной палаты, может прийти Росфиннадзор с теми же вопросами. Тем самым, контролирующие органы мало того, что мешали друг другу, так ещё и «кошмарили» государственные институты.

К настоящему времени, принятиями новых регламентов служб и внесениями изменений в Бюджетный кодекс, удалось разграничить полномочия по проведению проверок, однако ещё не все вопросы решены.

Особенно в свете последних изменений, вносимых приказом, подготовленным Минфином, который предусматривает порядок принятия бюджетных мер в отношении нарушителей законодательства по результатам проверок Счетной палаты и Росфиннадзора. Разработанный документ, по своей сути, усиливает и так уже существенно расширенные за последнее время полномочия Счетной палаты и Росфиннадзора, делая их предписания непререкаемыми и обязательными. Хотя права на конечное решение о применении мер воздействия на нарушителей бюджетного законодательства всё равно остаются в Министерстве финансов.

Указанное одновременное усиление Росфиннадзора и Счетной палаты могло бы вызвать их конкуренцию, тем более что формально Счетная палата — орган парламентского контроля, а Росфиннадзор — структура исполнительной власти. К тому же если учесть, что зачатки подобного «перетягивания канатов» встречались и раньше. Так например, несколько лет назад Счётная палата предлагала объединить эти два ведомства, тем

самым ставив под сомнение необходимость Федеральной службы финансово-бюджетного надзора. Последняя, в свою очередь, предлагала проверять финансово-хозяйственную деятельность Счетной палаты, на что эксперты скептически отреагировали. В частности глава старейшего в Европе органа финансового контроля - Управления государственного аудита Великобритании - сэр Джон Борн назвал данный факт «экзотическим и противоречащим международной практике».

Так же не мало вопросов остаётся в плане сотрудничества с правоохранительными органами.

Например, в конце прошлого года глава Счетной палаты РФ Татьяна Голикова заявила о необходимости правоохранительных органов предоставлять данные о принятых мерах по итогам проведенных контрольным ведомством проверок, а в начале текущего года уже были внесены соответствующие поправки в Федеральный закон о «Счетной палате Российской Федерации». Хотя и до этого у Счётной палаты были заключены соглашения о сотрудничестве со многими структурами, что даёт ощутимый результат – так общая сумма выявленных финансово-бюджетных нарушений Счётной палаты Саратовской области по итогам года составила 1, 774 млрд рублей.

А вот в случае с Росфиннадзором дела не имеют такой положительной тенденции.

Взаимодействие Федеральной службы финансово-бюджетного надзора с такими структурами, как следственный комитет, прокуратура, МВД, ФСБ конкретно ни как не регламентируются. Существует лишь обще нормативная практика, то есть нет такого сотрудничества и обоюдных обязательств как в случае с Счётной палатой, что естественно отражается на результатах деятельности службы. Так даже например, в 2012-м после отчёта Счетной палаты Российской Федерации о том, что служба недостаточно эффективно взыскивает штрафы, службу покинул её глава Сергей Павленко.

В рамках реформирования Росфиннадзора, которое кстати идёт уже не первый год, считаю необходимым провести детальную проработку взаимодействия службы с правоохранительными органами по вопросам реализации материалов ревизий, в ходе которых выявлены нарушения требований бюджетного законодательства Российской Федерации

К тому же, если учесть мировую практику, где представители правоохранительных органов просто не имеют право не отреагировать в полной мере на информацию, полученную из подобных надзорных служб, то там и существует здоровое сотрудничество в сфере контроля эффективности использования бюджетных средств, к которому нам необходимо стремиться.

ВОЕННЫЙ КОРРЕСПОНДЕНТ КАК НАУЧНАЯ КАТЕГОРИЯ: КОНЦЕПТУАЛИЗАЦИЯ ПОНЯТИЯ

Аннотация: данное исследование представляет собой обзор научных подходов к интерпретации такого термина информационно-коммуникативного дискурса как военный корреспондент.

Ключевые слова: военный корреспондент, военная журналистика.

В зарубежной научной мысли сфера военной журналистики является достаточно популярным объектом научного осмысления и анализа. На сегодняшний день в западной теории журналистики имеется огромный массив исследований, посвященных различным аспектам организации деятельности военных корреспондентов.

Такой научный интерес к указанной проблематике, на наш взгляд, детерминирован тем обстоятельством, что на данном этапе исторического развития именно зарубежные страны (главным образом США) являются информационными доминантами планеты. Информация позволяет им управлять мировым общественным мнением и оказывать на него информационно-психологическое воздействие. Учитывая тот факт, что основным поставщиком оперативной информации о конфликтах и других политических событиях, происходящих в мире, продолжают оставаться средства массовой информации, проблемы организации деятельности военных журналистов и особенности их работы в новых условиях, несомненно, вызывают значительный интерес как со стороны западного научного сообщества, так и соответствующих иностранных спецслужб, министерств и ведомств.

Наиболее популярными направлениями исследований являются такие темы, как жанры военной журналистики; национальная специфика работы военных корреспондентов; организация работы военных журналистов в новых информационно-коммуникационных условиях и др.

Непосредственно концептуализация понятия «военный корреспондент» представлена в работах Г. Маклафлина, Дж. Ольсона, Ф. Рисли, С. Росса, М. Рота, М. Теграниана и пр. При этом следует отметить, что некоторые авторы (в частности У.Д. Томас) дают довольно общее толкование данной категории: военный журналист – это журналист, работающий в зоне военного конфликта» [1:23].

Б. Харрис под термином «военный корреспондент» предлагает понимать «любого, кто пишет письма (репортажи) в газеты из зоны военного конфликта, будь то сотрудник газеты или просто грамотный член вооруженных сил» [2].

В некоторых работах в определении сути понятия акцент делается на экономической составляющей профессии. Так, например, в книге Ф. Рисли читаем: «военная журналистика – наиболее прибыльное и успешное направление журналистики, так как именно в военное время значительно увеличиваются продажи газет и возрастают телевизионные рейтинги» [3:31].

В целом следует отметить, что у отечественного термина «военный журналист» не существует западных аналогов. Как правило, встречаются три дефиниции, определяющие лицо, специализирующееся в данном виде медиа: «Defense Journalist» (журналист по оборонным проблемам), «War Correspondent» (собственно военный корреспондент) и «Hot Spot Reporter» (репортер, работающий в горячих точках).

При этом в первом случае речь идет, как правило, о серьезных аналитиках, пишущих на военные темы для солидных изданий. Во втором случае, несмотря на кажущуюся идентичность с российской трактовкой, имеется в виду всего лишь самоназвание титра, представляющего в кадре тележурналиста, находящегося непосредственно в зоне боевых действий. Третий термин расшифровки не требует, однако и он в полной мере не может быть соотнесен с российским аналогом, так как подразумевает работу журналиста только на определенном этапе конфликта (в период его эскалации).

Обобщая представленные в указанных работах подходы к пониманию сути профессии военкора и самого содержания данной научной категории, можно заключить, что в современной зарубежной трактовке «военный журналист» - довольно широкое понятие, обозначающего любого корреспондента, работающего в условиях военных действий и освещающего в СМИ события войны.

Что касается отечественной научной мысли, то здесь военная журналистика не является достаточно изученной категорией. В большинстве из имеющихся работ она рассматривается в историческом контексте. В современной теории журналистики исследования, посвященные данной проблематике, носят довольно фрагментарный характер, зачастую локализуясь либо в правовом, либо в этическом поле. Терминологический аппарат искомого научного феномена также нельзя отнести к категории устоявшихся.

На наш взгляд, основная проблема современного отечественного научного и общественно-политического дискурса кроется в том, кого именно считать военным журналистом.

В российской традиции военными журналистами, как правило, считают исключительно людей в погонах, занимающихся проблемами российской армии, а военной журналистикой, соответственно, - совокупность средств массовой информации, деятельность которых регламентирована российскими силовыми ведомствами.

Так, например, в исследовании Д.В. Козлова читаем: «Под системой

военных средств массовой информации автор понимает организованную совокупность печатных и электронных СМИ (телевидение, радио), учредителями и издателями которых являются военно-силовые ведомства (Министерство обороны РФ, Пограничная служба ФСБ РФ, Внутренние войска МВД РФ, МЧС РФ), а также вневедомственные СМИ, специализирующиеся на военной тематике, которая формирует единое военно-информационное поле и удовлетворяет информационные потребности военнослужащих, членов их семей, служащих силовых ведомств как самостоятельного слоя читателей (зрителей) с целью способствовать выполнению задач, стоящих перед силовыми структурами» [4:23].

Что же касается практики СМИ, то зачастую современные медиа называют военными журналистами всех специалистов, работающих в горячих точках и в той или иной степени занимающихся военной проблематикой. Таким образом, налицо противоречие в формулировках и критериях классификации феномена военных СМИ, требующее уточнения и корректировки его понятийного аппарата.

В целом, сопоставив подходы к определению сущностного содержания категории «военный журналист», наличествующие в отечественной и зарубежной теории журналистики, можно утверждать, что в западных СМИ военная тематика не выделяется из общего информационного потока и относится к категории «гражданской военной журналистики». Соответственно, военный журналист в западной трактовке, в отличие от отечественной интерпретации, представляется специалистом более широкого профиля, работа которого может выходить за пределы исключительно оборонных и военных дел.

На наш взгляд, под влиянием формата и содержания работы современных журналистов, когда большинству из них приходится пребывать в горячих точках, освещать те или иные международные кризисы и военно-политические конфликты, сфера военной журналистики перестает быть исключительно делом военных ведомств России, приобретая более глобальные задачи и пространственный формат функционирования. В этой связи восприятие военного корреспондента только как сотрудника СМИ военно-силовых ведомств Российской Федерации или вневедомственных СМИ, специализирующихся на военной тематике, но обязательно имеющего воинское звание, перестает отвечать реалиям сегодняшнего дня.

Учитывая вышесказанное, на наш взгляд, представляется целесообразным в теоретическом осмыслении концепта «военный журналист» вслед за западными учеными использовать более широкую трактовку данного термина, объединяющую как непосредственно военных, т.е. состоящих на службе и имеющих звание журналистов, так и гражданских сотрудников СМИ, работающих в зоне конфликта и освещающих события войны.

Таким образом, основываясь на исследованиях отечественных и зарубежных авторов, исходя из «объединенного» взгляда на интерпретацию данной научной категории и отталкиваясь от значения ключевого термина «военный», т.е. «относящийся к войне», мы считаем что в современных информационно-коммуникационных условиях под военным корреспондентом (журналистом) следует понимать сотрудника средства массовой информации, работающего в ведомственном СМИ, имеющего соответствующее военное образование, подготовку и воинское звание, либо корреспондента обычных гражданских медиа, ведущего военную рубрику и/или находящегося в зоне конфликта и освещающего события войны. Именно такая трактовка, на наш взгляд, по содержанию в наибольшей степени соответствует сегодняшней сути профессии военного корреспондента.

Использованные источники:

1. Thomas W.D. Journalist / W.D. Thomas. – N.Y.: Gareth Stevens Inc., 2009. – 32 p.
2. Risley F. Civil War Journalism / F. Risley. – Santa Barbara: ABC-CLIO, 2012. – 131 p.
3. Козлов Д.В. Современные российские военные СМИ как социально-политическое явление // Власть. – 2008. – № 2. – С. 22-25.
4. Соловьева Е.А. Информационное противоборство в сети Интернет // Социально-гуманитарные знания. - 2011. - № 8. - С. 263-268.
5. Шабанова Е.А. Коммуникативная компетентность специалиста как детерминанта его профессиональной состоятельности // Новое слово в науке и практике: гипотезы и апробация результатов исследований. - 2013. - № 7. - С. 95-102.
6. Harris B. War News: Blue & Gray in Black & White [Электронный ресурс] // Civil War, War Correspondents & Newspapers. – Режим доступа: <http://www.war-news.us/TheWarCorrespondent.htm>

Симановский В.В.

студент

Томских М.И.

студент

*Национальный исследовательский
Томский политехнический университет*

Россия, г. Томск

ОЦЕНКА ПОТРЕБНОСТИ В БАНКОВСКОМ КРЕДИТЕ ДЛЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ ТЕКУЩИХ РАСХОДОВ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ

Ключевые слова: кредит, финансирование, активы

Необходимость роста конкурентоспособности повышает требования к качеству менеджмента предприятий. Рост уровня управления немислим без

применения формализованного, научно обоснованного подхода к принятию управленческих решений. Рассмотрим пример научного подхода к принятию решения о привлечении банковского кредита для финансирования текущих расходов предприятия.

Любое решение, в том числе и управленческое, принимается, основываясь на интуиции, суждении или рациональном расчете. Отличительной чертой последнего является обоснование принятия решения с помощью объективного аналитического процесса. Нахождение рационального решения является задачей четко сформулированной методики, техники принятия решения. С этой точки зрения методика расчета необходимости привлечения банковского кредита для финансирования текущих расходов предприятия представляет собой логическую процедуру оценки целесообразности использования банковского кредита как инструмента внешнего финансирования.

Расчет потребности в банковском кредите основывается на следующих основных условиях. Во-первых, возможность привлечения кредитных ресурсов рассматривается как одна из альтернатив устранения временного разрыва между притоком и оттоком денежных средств. Решение о привлечении кредита принимается при условии большей экономической целесообразности данного способа внешнего финансирования, по сравнению с прочими имеющимися в наличии способами покрытия кассового разрыва (потребности в денежных средствах). Для выбора оптимального источника финансирования важно иметь возможность осуществления предварительной оценки последствий принятия различных решений.

Процесс расчета необходимости привлечения банковского кредита для целей покрытия временного разрыва между поступлением и убытием денежных средств включает два этапа: выявление кассового разрыва и анализ использования различных альтернатив покрытия выявленного дефицита. Каждый этап характеризуется поставленной перед ним задачей и содержанием. Задачей первого этапа является заблаговременное выявление размера дефицита денежных средств, даты его возникновения, а также периода его сохранения. Задачей второго этапа является определение наиболее эффективного способа покрытия дефицита денежных средств. Рассмотрим содержание каждого этапа.

Задача первого этапа реализуется в рамках оперативного управления предприятием на основе системы бюджетирования - технологии планирования, учета и контроля денежных средств и финансовых результатов. Система бюджетирования включает в себя иерархию финансовых планов, объединяющую основные бюджеты (бюджет движения денежных средств, бюджет доходов и расходов, бюджет по балансу) и операционные бюджеты, бюджеты деятельности, не связанные с основной.

Иерархия бюджетов определяет направленность информационных потоков: основные бюджеты формируются за счет данных, предоставляемых

бюджетами более низкого уровня: операционными, а также бюджетами инвестиционной и финансовой деятельности. В свою очередь, данные необходимые для формирования операционных бюджетов, формируются на основе данных регистров внутреннего управленческого учета, фиксирующего параметры хозяйственных операций на предприятии. Указанные регистры внутреннего управленческого учета индивидуальны для каждого предприятия, общим для них является отражение изменения параметров состояния предприятия под влиянием осуществляемых операций. К регистрам внутреннего учета, как правило, относят базы данных, фиксирующие состояние ресурсов предприятия, заказов принятых к исполнению, спецификации на различные виды продукции, производимые предприятием, производственной программы и т.п.

Информация, необходимая для решения задачи выявления факта дефицита денежных средств, его величины, продолжительности находит непосредственное отражение в бюджете движения денежных средств (БДДС). БДДС показывает прогнозные значения остатка денежных средств на конкретную дату и сигнализирует о плановой потребности в дополнительных ресурсах. Данные, используемые в качестве исходной информации в БДДС, сформированы выходными данными операционных бюджетов. Операционные бюджеты представляют собой сметы плановых и фактических значений поступлений и выбытий денежных средств, сгруппированные по признаку совершения предприятием операций одного типа. Часть информации, представленной в операционных бюджетах, носит постоянный характер, т.е. не зависит от деловой активности предприятия (постоянные затраты, часть заработной платы, части налоговых платежей). Значения прочих статей напрямую зависят от совершаемых предприятием операций.

Методика расчета потребности предприятия в банковском кредите, построенная по принципу возможности поддержания диалога «что будет, если?» должна учитывать особенности формирования операционных бюджетов.

После выявления размера дефицита денежных средств, даты его образования и периода функционирования необходимо принять меры к его ликвидации. Прежде всего, выясняется причина дефицита, первым вариантом покрытия дефицита может стать ликвидация его причины. Все имеющиеся альтернативы можно условно разделить на три группы. В первую группу входят различные варианты модификации структуры движения денежных средств, связанные с изменением графиков запланированных платежей (рассмотрение вариантов задержки платежей, возможностей сокращения срока запланированных поступлений денежных средств). Во вторую группу входят варианты внесения изменений в производственную программу предприятия с целью перенесения во времени выполнения графика производства, требующего оттока денежных средств

(приобретение сырья, комплектующих). В третью группу способов покрытия дефицита денежных средств, входят инструменты привлечения внешнего финансирования, в частности банковский кредит. Каждый вариант покрытия дефицита денежных средств обладает индивидуальными особенностями, связанными с характером последствий, обусловленных использованием данного варианта.

Выбор конкретного способа покрытия дефицита денежных средств осуществляется в два этапа. На первом этапе из имеющихся в распоряжении альтернатив выбирают способы, целесообразность которых подтверждаются расчеты стратегического характера. На втором этапе анализируются последствия использования каждого из вариантов. Критерием выбора является финансовое состояние предприятия, вызванное использованием конкретного способа покрытия дефицита. Последствия любой хозяйственной операции, совершаемой предприятием, отражаются на его финансовом состоянии, что может быть предварительно оценено с помощью системы имитационного моделирования. Учет последствий использования каждой из имеющихся в наличии альтернатив позволит осуществить оптимальный выбор.

*Синчилова А.С.
студент 3ого курса
Метелёва К.К.
студент 3ого курса
Томский Политехнический Университет
Россия, г. Томск*

ТЕОРИЯ ЛОЯЛЬНОСТИ СРЕДИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Аннотация: Главной целью маркетинга взаимных отношений является укрепление и достижение лояльности потребителей. Правильно подобранная и грамотно организованная программа поощрения потребителей позволяет достичь значительных результатов при минимальных финансовых затратах.

Ключевые слова: лояльность, потребители, человеческие потребности, теория потребления, конкуренция.

Потребители товаров и услуг – это люди, группы людей, а также организации различного масштаба и профиля деятельности, использующие товары и услуги. Избиратели, домашние хозяйки и домохозяйства, малые фирмы и глобальные компании, страны или нации, международные организации и даже мировое сообщество в целом – все они могут рассматриваться как потребители конкретных товаров в материальной форме и услуг.

Задача деятеля рынка - понять различных участников процесса потребления и разобраться в основных факторах влияния на покупательское поведение. Подобное понимание позволяет деятелю рынка создать для своего целевого рынка значащую и эффективную программу маркетинга.

Лояльность - это главная эмоция клиента, который приходит именно к вам, не смотря на присутствие других более выгодных предложений на рынке. Программы лояльности – один из важнейших маркетинговых инструментов, позволяющих увеличить частоту и сумму покупки, построить обратную связь с клиентами, получить важную маркетинговую информацию о потребительском поведении и привлеченных покупателей. Правильно подобранная и грамотно организованная программа поощрения потребителей позволяет достичь значительных результатов при минимальных финансовых затратах.

Общение в рамках программ лояльности происходит в трех направлениях: между её участниками, персоналом, компании, финансирующей программу, и сторонами, не участвующими в ней (СМИ и др.).

Фредерик Райчхелд утверждает, что, при эффективном управлении, повысив коэффициент удержания потребителей всего на 5%, компании могут в зависимости от отрасли, увеличить пожизненную стоимость покупок своего среднего покупателя на 25–100%. Вот здесь и возникает проблема создания и внедрения в компанию программы лояльности, направленную на установление прочных эмоциональных взаимоотношений с клиентами. Создание успешной программы лояльности, которая будет соответствовать и вашим ожиданиям, и потребностям ваших покупателей, требует тщательного планирования и скрупулезного воплощения. Большинство программ лояльности предлагают клиентам материальные привилегии, которые представляют обыкновенные скидки, а скидки – это последняя вещь, способная завоевать лояльность. Клиенты, покупающие ваши товары только из-за низкой цены, покинут вас, как только кто-нибудь предложит им нечто более выгодное.

Разделяют поведенческую и воспринимаемую лояльность потребителей. Мониторинг поведенческой лояльности выполняется системой наблюдения за реальным поведением клиента и является методом осуществления анализа его потребительской активности. Эмоциональная лояльность клиентов осуществляется на уровне их знания о деятельности фирмы, о том, какие потребности они могут удовлетворить, когда воспользуются услугами или продуктами, а так же уровнем удовлетворённости предложениями организации. Помимо этого, важной составляющей лояльности потребителей является уровень эмоционального восприятия фирмы. Для наиболее всесторонней оценки целесообразно использовать подход, подразумевающей мониторинг как воспринимаемой лояльности клиентов, так и поведенческой.

Покупательская лояльность величина относительная, а не абсолютная. Лояльность следует рассматривать относительно того, как покупатель относился к компании вчера, и как он воспринимает компанию сегодня. Если эти восприятия совпадают, то можно смело говорить о появлении

большей лояльности у покупателя по отношению к рассматриваемой организации.

Вследствие этого, следует выделить следующие этапы в жизненном цикле клиента:

1. Этап знакомства с организацией, который характеризуется усилиями компании проинформировать клиентов о своей деятельности и созданием положительного восприятия организации клиентом.

2. Этап покупки или приобретением клиента, в ходе которого он получает опыт использования услуг либо продукта компании, а также взаимодействия с компанией.

3. Если качество продуктов или услуг устраивает потребителя, компании удастся добиться удовлетворённости своего клиента.

4. Данная фаза - фаза принятия решения клиентом о дальнейшем прекращении сотрудничества с компанией. Самое важное для компании - заставить остаться клиента с компанией.

5. Этап возвращения клиента. Не смотря на то, что клиент прекратил сотрудничество с компанией, компания может попробовать вернуть клиента.

Далее следует рассмотреть правила программы лояльности. Не только новички совершают ошибки при реализации программы лояльности. Чтобы не совершать дальнейших ошибок, следует помнить следующие правила:

1. Правила лояльности должны быть понятны любому участнику. Чем сложнее правила лояльности, тем будет труднее понять клиенту, какую выгоду он получает, если присоединиться к программе. Помимо этого, многие клиенты воспринимают эти сложные условия как попытку скрыть худшие условия программы.

2. При создании программы лояльности, все члены программы должны закрыть собственные программы и перейти на единую.

3. Обновляйте программу раз в два - три года. Следует улучшать сервис, упрощать условия программы, менять пакет привилегий, но и не забывать постоянно поддерживать связь со своими клиентами.

4. Сначала следует обслужить, а потом продавать: многие потребители считают, что если приходят к вам, то ваши услуги продуктивны и адресованы лично им.

5. Тщательно выслушивайте жалобы клиентов: негативные отзывы о вашей компании - хуже всего.

6. Будьте отзывчивы: скорость ответа тесно связана с представлениями потребителей о хорошем сервисе. Многие клиенты рассчитывают на круглосуточное обслуживание.

7. Используйте различные каналы для того, чтобы хорошо обслужить клиента: клиенты часто меняют каналы связи, но всюду ждут хорошего обслуживания.

8. Сотрудничайте с партнерами: контролируя всю цепочку снабжения с целью обеспечить качественную услугу конечному потребителю, вы

оказываетесь вне досягаемости конкурентов.

9. Храните информацию в одной централизованной базе данных: данные из всех точек контакта с клиентами должны храниться в одной централизованной клиентской базе данных

Внедрение программы лояльности требует большего, чем покупка программного обеспечения. Он требует оперативной организации, целью которой являются более тесные отношения с клиентом. Продавец должен заручиться расположением клиента и утвердиться в позиции его любимой компании в данной категории. А в этом и может помочь программа лояльности, иными словами, замаскированная программа маркетинга работы с клиентами. Существует множество способов получения прибыли, способной покрыть большинство, если не все из перечисленных затрат. В любом случае расходы на создания программ лояльности следует рассматривать не как «издержки», а скорее, как инвестиции в маркетинговые инструменты, что в условиях сегодняшней конкуренции представляет стратегическую необходимость.

Использованные источники:

1. Бутчер С. Программы лояльности и клубы постоянных клиентов / Стефан Бутчер; пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. – 271 с.
2. Зефирова Ю. Битвы за лояльность [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.marketing.spb.ru/lib-comm/dm/loyalty_battle.htm.
3. Малькова Ирина — Теория лояльности потребителей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.loyalty.info/theory/2618.html>

Синюгин А.Н.

студент 3-го курса магистратуры

ИГиП ТюмГУ

Россия, г. Тюмень

ДОГОВОР УПРАВЛЕНИЯ МНОГОКВАРТИРНЫМ ДОМОМ.

Основные условия договора управления многоквартирным домом (далее - Договор) четко определены Жилищным кодексом РФ (далее - ЖК РФ). Установлен порядок заключения и расторжения, сроки действия, предмет, порядок определения цены Договора и многое другое.

Но прежде чем говорить о содержании, считаю необходимым определить правовую природу Договора на основании судебной практики последнего времени. В настоящее время четко можно выделить три позиции.

Позиция № 1. Договор на управление многоквартирным домом рассматривается как договор на возмездное оказание услуг. При этом суды не указывают на это прямо, однако при разрешении споров применяют нормы гл. 39 Гражданского кодекса РФ (далее – ГК РФ).

Судебная практика: «...Суд руководствовался статьями 309, 779, 781 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее - Кодекс), и исходил из обязанности товарищества оплатить оказанные обществом услуги.

Постановлением суда апелляционной инстанции от 11.09.2009, оставленным без изменения судом кассационной инстанции, решение от 29.01.2008 изменено: с товарищества в пользу общества взыскано 88 833 рубля 88 копеек; в удовлетворении остальной части иска отказано. При этом со ссылкой на статьи 720 и 783 Кодекса суд указал, что обществом не подтвержден факт выполнения работ по ремонту и обслуживанию внутридомового и инженерного оборудования на сумму 6 381 рубль 63 копейки, поскольку в акте выполненных работ за май 2007 года товарищество указало, что работы обществом выполнены не были.

Судами установлено, что 01.04.2006 между обществом (исполнитель) и товариществом (заказчик) заключен договор на оказание услуг по управлению и техническому обслуживанию жилого фонда № 6/06 (далее - договор № 6/06), в соответствии с которым общество приняло на себя обязанность по осуществлению технического обслуживания и управлению многоквартирным домом, встроенно-пристроенными к нему нежилыми помещениями и закрепленной за ними территорией, а товарищество - принимать и оплачивать оказанные услуги.

С учетом изложенного суд не усматривает оснований для передачи дела в Президиум Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации, предусмотренных статьей 304 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации...» [1].

Трудно согласится и с мнением, что договор управления является агентским договором.

В соответствии со ст. 1005 ГК РФ по агентскому договору одна сторона (агент) обязуется за вознаграждение совершать по поручению другой стороны (принципала) юридические и иные действия от своего имени, но за счет принципала либо от имени и за счет принципала. Согласно ч. 2 ст. 162 ЖК РФ по договору управления многоквартирным домом одна сторона (управляющая организация) по заданию другой стороны (собственников помещений в многоквартирном доме) в течение согласованного срока за плату обязуется выполнять работы и (или) оказывать услуги по управлению многоквартирным домом, оказывать услуги и выполнять работы по надлежащему содержанию и ремонту общего имущества в таком доме, предоставлять коммунальные услуги собственникам помещений в таком доме и пользующимся помещениями в этом доме лицам, осуществлять иную направленную на достижение целей управления многоквартирным домом деятельность.

Из чего можно сделать вывод, что собственники заключая договор управления не дают право действовать от их имени, лишь возлагают обязанность по содержанию своего многоквартирного дома. Мнение о том, что управляющая организация выступает агентом при заключении договора с ресурсоснабжающей организацией - ошибочно, учитывая, что заключать договоры ресурсоснабжения не является предметом договора, это одно из

условий управления. Фактически управляющая организация заключает договор ресурсоснабжения от своего имени не по воле собственников, а в силу закона (пп. «а» п. 9 Правил предоставления коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах и жилых домов, утвержденных постановлением Правительства РФ от 06.05.2011 № 354 управляющая организация не вправе отказаться от включения в заключаемый с ней договор управления многоквартирным домом условий о предоставлении коммунальных услуг того вида, предоставление которых возможно с учетом степени благоустройства многоквартирного дома, а равно не вправе отказать в предоставлении таких коммунальных услуг).

Позиция 2. Некоторые суды считают Договор - договором агентирования.

Судебная практика: «...Арбитражным судом установлено, что общество в проверяемом периоде осуществляло деятельность в качестве управляющей организации в сфере управления общим имуществом многоквартирных домов.

Обществом представлены агентские договоры с собственниками помещений в обслуживаемых домах, в соответствии с которыми общество - "агент" от своего имени за счет "принципала" выступает в договорных отношениях с водоснабжающими, энергоснабжающими, теплоснабжающими организациями.

Арбитражный суд, проанализировав содержание договоров и сложившееся состояние расчетов между поставщиками коммунальных услуг, обществом и собственниками помещений, содержание услуг, оказываемых обществом, считает, что в рамках агентских договоров перечисленные денежные средства на оплату коммунальных услуг поступали на счета общества и перечислялись поставщикам коммунальных услуг. Стоимость услуг определялась в соответствии с утвержденными тарифами.

Арбитражный суд пришел к обоснованному выводу о том, что правовое положение общества в части предоставления коммунальных услуг собственникам помещений соответствует правовому положению агента в правоотношениях между принципалом и агентом, агентом и третьими лицами, установленными главой 52 Гражданского кодекса Российской Федерации, в связи с чем денежные средства, поступающие в оплату коммунальных услуг, не подлежат включению в состав доходов общества в соответствии со статьями 346.15, 251 Налогового кодекса Российской Федерации...» [2].

Трудно согласится и с мнением, что договор управления является агентским договором.

В соответствии со ст. 1005 ГК РФ по агентскому договору одна сторона (агент) обязуется за вознаграждение совершать по поручению

другой стороны (принципала) юридические и иные действия от своего имени, но за счет принципала либо от имени и за счет принципала. Согласно ч. 2 ст. 162 ЖК РФ по договору управления многоквартирным домом одна сторона (управляющая организация) по заданию другой стороны (собственников помещений в многоквартирном доме) в течение согласованного срока за плату обязуется выполнять работы и (или) оказывать услуги по управлению многоквартирным домом, оказывать услуги и выполнять работы по надлежащему содержанию и ремонту общего имущества в таком доме, предоставлять коммунальные услуги собственникам помещений в таком доме и пользующимся помещениями в этом доме лицам, осуществлять иную направленную на достижение целей управления многоквартирным домом деятельность.

Из чего можно сделать вывод, что собственники заключая договор управления не дают право действовать от их имени, лишь возлагают обязанность по содержанию своего многоквартирного дома. Мнение о том, что управляющая организация выступает агентом при заключении договора с ресурсоснабжающей организацией - ошибочно, учитывая, что заключать договоры ресурсоснабжения не является предметом договора, это одно из условий управления. Фактически управляющая организация заключает договор ресурсоснабжения от своего имени не по воле собственников, а в силу закона (пп. «а» п. 9 Правил предоставления коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах и жилых домов, утвержденных постановлением Правительства РФ от 06.05.2011 № 354 управляющая организация не вправе отказаться от включения в заключаемый с ней договор управления многоквартирным домом условий о предоставлении коммунальных услуг того вида, предоставление которых возможно с учетом степени благоустройства многоквартирного дома, а равно не вправе отказать в предоставлении таких коммунальных услуг).

Позиция 3. Договор, является особым видом договора (отличным от договора возмездного оказания услуг), в отношении которого действует специальный режим правового регулирования, предусмотренный Жилищным кодексом РФ.

Судебная практика: «...Системное толкование норм гражданского и жилищного законодательства позволяет сделать вывод о том, что договор управления многоквартирным домом по своей правовой природе является особым видом договора, в отношении которого действует специальный режим правового регулирования.

Такой договор может быть прекращен в одностороннем порядке по инициативе собственников помещений по основаниям, установленным законом, а именно частями 8.1 и 8.2 статьи 162 Жилищного кодекса, а также в случаях, определенных соглашением сторон.

Поскольку договорные правоотношения по управлению жилым домом

возникли между собственниками помещений и ответчиком, заявление об отказе от исполнения соответствующего договора по основанию, установленному частью 8.2 Жилищного кодекса, могло быть сделано только собственниками помещений как стороной такого договора.

Однако по результатам рассмотрения спора судами было установлено, что уведомление о расторжении договора от 30.11.2007 N 2/2 направлено обществу самой компанией, а не лицом, специально уполномоченным на то собранием собственников помещений.

Таким образом, при отсутствии оснований для прекращения договора управления многоквартирным домом от 30.11.2007 N 2/2 выводы судов о возникновении у ответчика обязанности передать компании техническую документацию нельзя признать соответствующими нормам материального права...» [3].

Третья позиция, от том, что договор управления многоквартирным домом по своей правовой природе является особым видом договора, в отношении которого действует специальный режим правового регулирования, видится более исчерпывающей.

И так определившись с правовой природой хотелось бы остановиться на основных особенностях и трудностях заключения, исполнения и расторжения такого Договора.

Первая проблема с которой придется столкнуться при реализации договора управления многоквартирным домом, это его заключение (подписание) двумя сторонами-участниками.

В настоящее время существует пять способов выбора управляющей организации:

1. Решением общего собрания собственников помещений в многоквартирном доме (ч. 3 ст. 161 ЖК РФ, п. 4 ч. 2 ст. 44 ЖК РФ);
2. По результатам открытого конкурса, проводимого органом местного самоуправления (чч. 4 и 13 ст. 161 ЖК РФ);
3. Без открытого конкурса, проводимого органом местного самоуправления (ч. 8 ст. 161 ЖК РФ);
4. Решением правления товарищества собственников жилья (п. 4 ст. 148 ЖК РФ);
5. Решением застройщика многоквартирного дома (ч. 14 ст. 161 ЖК РФ).

Самым спорным из возможных законных способов выбора управляющей организации представляется первый из представленных. Сложность заключается не только в части проведения общего собрания как в очной, так и в заочной форме, так как собрать более пятидесяти процентов собственников помещений (ч. 3 ст. 45 ЖК РФ) достаточно проблематично. Необходимо еще определить существенные условия договора с людьми, которые зачастую далеки от юриспруденции и не хотят руководствоваться здравым смыслом.

Но и это еще не все. В соответствии с ч. 2 ст. 162 ЖК РФ договор управления многоквартирным домом заключается с управляющей организацией при выборе управляющей организации общим собранием собственников помещений в многоквартирном доме с каждым собственником помещения в таком доме на условиях, указанных в решении общего собрания. Таким образом, договор управления, подписанный одним собственником помещения, или меньше двадцати пяти процентов собственников от общего числа собственников помещений нарушает требования действующего законодательства.

При таких обстоятельствах, Договор управления считается не заключенным. Лицо, ответственное за ненадлежащее содержание и ремонт общего имущества собственников помещений и за предоставление коммунальных услуг - отсутствует. Отношения сторон носят гражданско – правовой характер, что не позволяет собственникам с выбранной управляющей организацией вести диалог и взаимодействовать с такой организацией учитывая все права и обязанности которые в случае правильного заключения договора возлагает на нее Закон.

Но и заключив договор управления, собственникам помещений не стоит обольщаться.

Не стоит забывать и о исполнении обязательств по договору управления многоквартирным домом управляющей организацией.

Учитывая, что в 2013 году Государственной жилищной инспекцией Тюменской области выявлено нарушений:

- правил технической эксплуатации и ремонта жилищного фонда – 4471;
- норм уровня и режима обеспечения населения коммунальными услугами – 483;

с трудом можно говорить о добросовестном исполнении обязательств по договору управления многоквартирным домом.

В случае невыполнения или ненадлежащего выполнения обязательств собственник помещения может написать претензию в управляющую организацию, обратиться в надзорные органы (Жилищная инспекция, Прокуратура, Роспотребнадзор и т.д.), а также в суд.

При этом не стоит забывать, что решение конкретного вопроса (проблемы) не решает ситуацию в целом. Как правило нарушения носят системный характер касаясь конкретных лиц или не возникают вообще, при условии, что лицо осуществляющее управление многоквартирным домом заинтересовано в добросовестном исполнении своих обязательств.

Данный вывод опять же опровергает отнесение договора управления к договорам на возмездное оказание услуг. Так как в случае нарушения условий договора услуг, судом или надзорным органом будет принято решение о понуждении его исполнения и лицо выполнит его, то инцидент скорее всего будет исчерпан.

Но в случае если решение о понуждении исполнении обязательств будет в рамках договора управления нельзя сказать, что решение конкретного вопроса изменит ситуацию в целом, потому что данный договор имеет более широкие временные рамки (в том числе и пролонгацию) и предмет договора, который нельзя назвать полным (с ч. 1 ст. 161 ЖК РФ управление многоквартирным домом должно обеспечивать благоприятные и безопасные условия проживания граждан).

Учитывая изложенное хочется рекомендовать собственникам помещений более тщательно подходить к выбору партнера для управления своим домом и своевременно решать возникающие вопросы, в том числе и в досудебном порядке

Использованные источники:

1. Определение ВАС РФ от 03.03.2010 N ВАС-17541/09 по делу N А19-17384/07-19
2. Постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 09.09.2010 по делу N А27-3418/2010
3. Постановление Президиума ВАС РФ от 15.07.2010 N 1027/10 по делу N А11-10018/2008
4. Путеводитель по судебной практике. Возмездное оказание услуг. Глава 39. Возмездное оказание услуг (Консультант Плюс, 31.10.2014).

Сираев Р.Р.
студент 3го курса
Шишков И. Н.
студент 3го курса
Насырова С. И., к.э.н.
доцент, научный руководитель
УГАТУ
Россия, г. Уфа

БЕЗРАБОТИЦА И ЕЕ ПРОЯВЛЕНИЕ В РОССИИ

Безработица есть особое состояние национальной экономики, когда определенная часть трудоспособного населения, желая трудиться, не имеет работы и становится вынужденно не занятой.

Актуальность данного исследования объясняется тем, что безработица, во-первых, является формой проявления проблем экономического развития страны в целом, во-вторых, имеет негативные социально-экономические последствия, оказывающие наиболее прямое и сильное воздействие на каждого индивида.

Социально-экономическое будущее, в связи с возрастанием профессионально-квалификационной диспропорции между спросом и предложением рабочей силы, таит в себе постоянную угрозу увеличения безработицы.

Динамика численности экономически активного населения, в том числе занятых и безработных, представлена на рис. 1 (по методологии МОТ), на рис.2 (по количеству зарегистрированных безработных в государственных учреждениях).

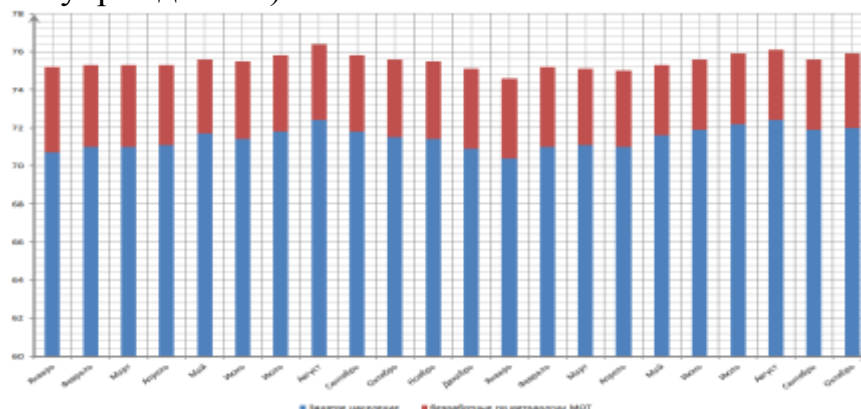


Рис.1. Динамика численности экономически активного населения, млн. человек (по методологии МОТ)

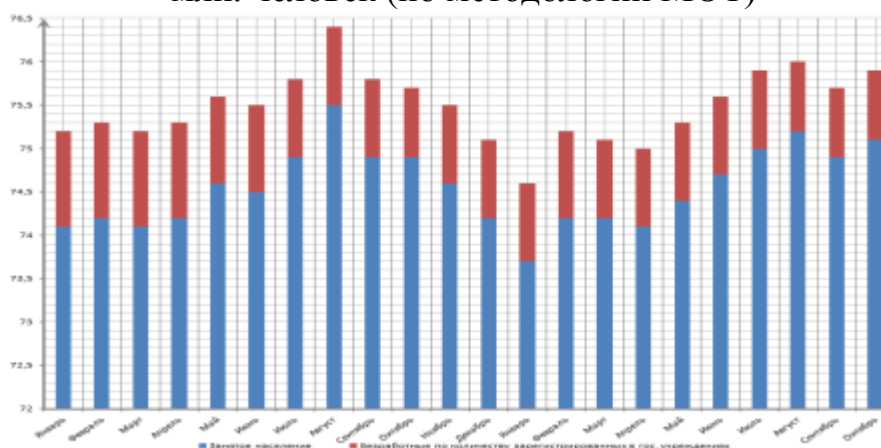


Рис.2. Динамика численности экономически активного населения, млн. человек (по количеству зарегистрированных безработных в гос. учреждениях)

Численность экономически активного населения в возрасте от 15 до 72 лет (занятые и безработные) в октябре 2014г. составила 75,9 млн. человек, или более 53% от общей численности населения страны. В численности экономически активного населения 72,0 млн. человек классифицировались как занятые экономической деятельностью и 3,9 млн. человек - как безработные с применением критериев международной организации труда (МОТ), то есть не имели работы или доходного занятия, искали работу и были готовы приступить к ней в исследуемую неделю. [1]

Уровень безработицы, рассчитанный как отношение численности безработных к численности экономически активного населения, в октябре 2014г. составил 5,1%. За период с начала 2013 г. по октябрь 2014 г. наблюдается общая тенденция спада уровня безработицы, однако в октябре снова отмечается рост количества безработных по сравнению с сентябрем.

Так в октябре количество безработных выросло на 0,2% по отношению к уровню предыдущего месяца.

Общая численность безработных, классифицируемых в соответствии с критериями МОТ, в 4,9 раза превысила численность безработных, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости населения. В конце октября 2014 г. в государственных учреждениях службы занятости населения состояло на учете в качестве безработных 796 тыс.человек, что на 6,2% меньше по сравнению с октябрем 2013 г., а по сравнению с сентябрем 2014 г. - осталось на том же уровне.[1]

График зависимости уровня безработицы от времени представлен на рис.3 (МОТ) и на рис. 4 (по количеству зарегистрированных безработных).



Рис. 3. Уровень безработицы по методологии МОТ
(в % от экономически активного населения)



Рис. 4. Динамика численности занятого и безработного населения
(в % от экономически активного населения)

Безработица по полу. Среди безработных, по методологии МОТ, доля женщин в октябре 2014 г. составила 47,6%, а доля мужчин 52,4%. Динамика уровня безработицы в России по полу в процентах в 2014 г. представлена на рис.5.



Рис. 5. Уровень безработицы в России по полу в процентах в 2014 г.

Безработица по виду поселения и возрастной состав безработных.

Средний возраст безработных в октябре 2014 г. составил 35,8 года. Молодежь до 25 лет среди безработных составляет 24,5%, в том числе в возрасте 15-19 лет - 4,1%, 20-24 лет - 20,5%. Высокий уровень безработицы отмечался в возрастной группе 15-19 лет (29,7%) и 20-24 лет (12,2%).

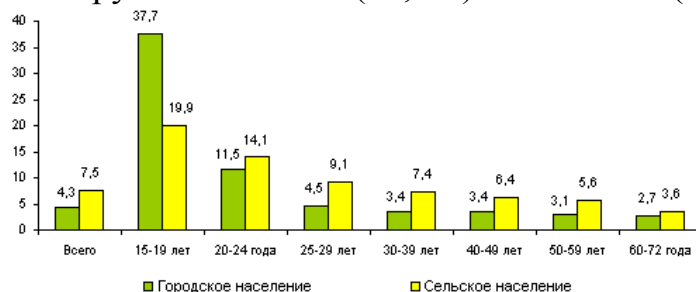


Рис. 6. Уровень безработицы по возрастным группам и виду поселения в октябре 2014 г. (в % от экономически активного населения, без корректировки сезонных колебаний)

В среднем среди молодежи в возрасте 15-24 лет уровень безработицы в октябре 2014 г. составил 13,5%, в том числе среди городского населения - 13,0%, среди сельского населения - 14,8%.

Продолжительность поиска работы. Среди безработных 35,5% составляют лица, срок пребывания которых в состоянии поиска работы (безработицы) не превышает 3-х месяцев. Один год и более ищут работу 26,1% безработных (застойная безработица). Среди сельских жителей доля застойной безработицы составила 32,3%, среди городских - 22,7%. [1]

Безработица по федеральным округам. Самый низкий уровень безработицы, соответствующей критериям МОТ, отмечается в Центральном федеральном округе (2,8%), далее за ним следует Северо-Западный (3,8%), а самый высокий зарегистрирован в Северо-Кавказском и Сибирском федеральных округах. Уровень безработицы в Северо-Кавказском федеральном округе отличается от остальных в среднем в 2 раза.

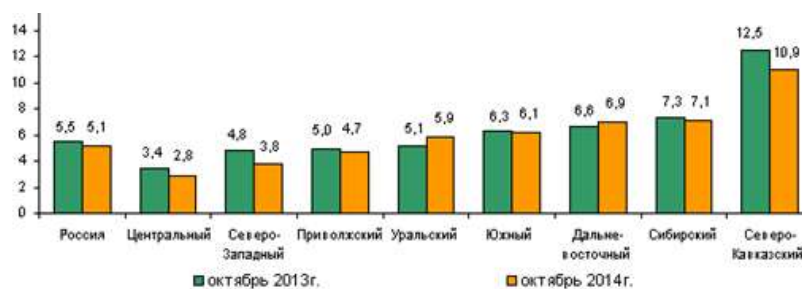


Рис. 7. Уровень безработицы по методологии МОТ, по федеральным округам

Исходя из приведенного анализа по безработице, можно сделать вывод, что общий уровень безработицы по сравнению с предыдущим годом имеет явно выраженный спад, вне зависимости от методологии ее выявления. Уровень безработицы среди мужского населения выше, чем у женщин, в среднем на 0,7 %, что может быть связано с демографическим положением в стране, т.к. численность лиц женского пола на 10,5 млн. человек (по данным Росстата) выше представителей противоположного пола. Относительно высокий уровень безработицы среди сильной половины человечества говорит о менее эффективном использовании трудового ресурса данного вида, что в свою очередь может отразиться на производительности в тяжелых отраслях промышленности. [2]

Несмотря на то, что средний возраст безработных к октябрю 2014 г. составил 36 лет, все же видно, что основную часть безработных составляют лица возрастной категории от 15 до 19 лет, что не дает явного повода для беспокойства, т.к. этот диапазон возрастов является экономически менее ценным.

Безработица среди сельского населения, учитывая его численность, незначительно выше, однако она имеет место, и доля застойной безработицы гораздо выше, чем у городского. Это подталкивает на мысль об увеличении эффективности использования трудовых ресурсов путем увеличения количества рабочих мест и расширения аграрного сектора, что в свою очередь позволит увеличить использование земельных ресурсов.

Статистические данные по уровню безработицы по федеральным округам свидетельствуют о явно выраженной централизации ее низкого уровня. Причем при большем удалении от Центрального федерального округа наблюдается общая тенденция роста уровня безработицы.

Уровень безработицы в стране в целом находится на довольно низких показателях, по отношению к предыдущим годам

Итак, в стране в целом общий уровень безработицы по сравнению с 2013 г. находится при низких показателях, однако хотелось бы отметить, что это происходит на фоне сокращения производительности труда. Таким образом, большинство российских граждан занято в отраслях с низкой

производительностью и низкие показатели безработицы не могут рассматриваться как положительная тенденция для России.

Использованные источники:

1. Рынок труда, занятость и заработная плата [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages (дата обращения: 14.11.2014).
2. Центральная база статистических данных [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики URL: <http://cbsd.gks.ru> (дата обращения: 14.11.2014).
3. Численность и состав населения [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/ (дата обращения: 14.11.2014).
4. Национальные счета [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/# (дата обращения: 14.11.2014).

Сираева Р.Р., к.э.н.

доцент

Хабилова Э.Р.

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ

Россия, г. Уфа

НОВАЯ ПЕНСИОННАЯ СИСТЕМА В РОССИИ

1990-х гг. в России существовала совершенно другая пенсионная система, в которой пенсия была несущественно зависима от размера заработной платы и стажа работы гражданина. Пенсионные отчисления поступали в государственный бюджет в обезличенном виде. Но экономика выдержала большие изменения и в соответствии с этим изменилась и пенсионная система Российской Федерации. В 1990 г. был образован Пенсионный Фонд Российской Федерации, который стал местом накопления, хранения и размещения пенсионных взносов. Были введены отдельные платежи, называемые страховыми взносами [2].

Пенсионная система Российской Федерации выдержав несколько реформ продолжает совершенствоваться до сегодняшнего дня.

Современная распределительно-накопительная пенсионная система в России начала действовать с 1 января 2002 года. С того времени начала действовать новая система обязательного пенсионного страхования. После реформы трудовая пенсия стала состоять из трех частей: страховой, накопительной и базовой. А после 2010 года – из двух частей:

- страховой (16% от фонда оплаты труда, не превышающего 568 тыс. рублей в год (по данным на 2013 год));

- накопительной (6% от фонда оплаты труда).

Страховые взносы, которые поступили после 1 января 2002 года, формируют страховую часть. В нее включен определенный базовый размер (бывшая сопоставимая часть), который обязательно выплачивается государством. Ежегодно он индексируется и увеличивается государством. По состоянию на 1 апреля 2014 года базовый размер страховой части трудовой пенсии составляет 3910.34 рублей в месяц [2].

Накопительная часть будущей пенсии инвестируется, а получаемый доход прибавляется к будущей пенсии. Прежде страховая и накопительная часть пенсии находится в управлении Пенсионного фонда России. Согласно закону «Об обязательном пенсионном страховании РФ», каждый гражданин может самостоятельно управлять накопительной частью своей пенсии. Накопительную часть пенсии можно перевести в негосударственный пенсионный фонд (НПФ). Негосударственные пенсионные фонды в России существуют с 1998 года и, как правило, показывают более высокую инвестиционную доходность пенсионных накоплений. И только поэтому перенос накопительной части пенсии в НПФ позволит увеличить размер будущей пенсии [3].

Современный гражданин также может заключить с НПФ договор негосударственного пенсионного обеспечения. Он носит необязательный характер и позволяет получать дополнительную пенсию. Также до октября 2013 года можно принять участие в программе государственного софинансирования пенсии. В этой программе в течение 10 лет государство увеличивает страховые взносы граждан на два раза в размере от 2 000 до 12 000 рублей в год.

В последние годы наши законодатели практически все время говорили о необходимости серьезных изменений в пенсионной сфере. В декабре 2013 году депутатами были приняты законы о накопительной и страховых пенсиях, и именно на данных законах и будет основываться т.н новая пенсионная реформа 2015 года в России, которая начнет действовать с 1 янв. 2015г [1].

Если законодательство решило изменить пенсионную систему, то и формула расчета страховой пенсии будет выглядеть по другому, а именно:

$$\text{Страховая пенсия} = (\text{Фиксированная выплата} \times \text{Премияльный коэфф.1}) +$$

$$(\text{Индивидуальный пенсионный коэфф.} \times \text{Стоимость пенсионного коэфф.} \times \text{Премияльный коэфф.2}) [2]$$

В 2015 году, как и в 2014, все страховые взносы, которые уплачиваются работодателями по программе обязательного пенсионного страхования, пойдут на создание страховой части пенсии и тариф на накопительную часть пенсии составит 0%.

Более того, новая реформа в пенсионной системе Российской

Федерации 2015 года рассчитывает на увеличение минимального трудового стажа с 5-ти до 15-ти лет. Но нужно отметить, что данные изменения в новой пенсионной системе вступят в силу не сразу, а систематически до 2025 г., при этом предусмотрено, что начиная с 2015 года минимальный трудовой стаж будет приравнен к 6-ти годам [4,5,6].

Таким образом, пенсионная реформа 2015 г. приведет к тому, что пенсию теперь будет получить непросто, да и произвести расчет пенсии с учетом всех усиливающих коэффициентов получится не у каждого.

Использованные источники:

1. Колобаев, О. Пенсионная система России : время перемен [Текст]: Журнал / О. Колобаев. – 2012. – № 3. – С. 6–11.
2. Зарипова Р.Р., Сираева Р.Р. Совершенствование пенсионной системы // Современное государство: проблемы социально-экономического развития материалы международной научно-практической конференции. – Саратов: Академия Бизнеса. - 2013. - С. 115-116.
3. Шуматбаева Е.Э., Сираева Р.Р. Необходимость и основные направления реформирования пенсионной системы//Актуальные вопросы социально-экономического развития современного общества в условиях реформ Материалы Международной научно-практической конференции. – Саратов: Академия Бизнеса. - 2011. - С. 229-231.
4. Шангареева А.Ф., Сираева Р.Р. Надежда на реформирование пенсионной системы// Актуальные вопросы социально-экономического развития современного общества в условиях реформ Материалы Международной научно-практической конференции. – Саратов: Академия Бизнеса. - 2011. - С. 211-213.
5. Официальный сайт Пенсионного фонда Российской Федерации [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.pfrf.ru/> - 23.11.2014.
6. Официальный сайт ОАО «Негосударственный пенсионный фонд согласие» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.soglasie-npf.ru/> - 23.11.2014

*Сираева Р.Р., к.э.н.
доцент
Резяпова Г. З.
студент 4го курса
БаиГАО
Россия, г. Уфа*

УПРАВЛЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМ КРЕДИТОВАНИЕМ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В ОАО «РОССЕЛЬХОЗБАНК»

Современное общество предлагает много возможностей для улучшения благосостояния граждан. Одна из них - потребительский кредит.

По сути своей потребительский кредит это выход из многих финансовых затруднений, скажем иначе это практически «совпадение

желаний и возможностей».

Для банка же потребительский кредит это дополнительное привлечение денежных средств населения. Поэтому является одним из самых распространенных видов банковских операций в большинстве развитых стран. Кроме того сфера действия потребительского кредита намного шире, чем только покупки товаров длительного пользования, таких как автомашины, бытовая техника и т. п.

Актуальность данного исследования обусловлено тем, что направление потребительского кредитования довольно давно является весьма популярным как среди банков, так и среди их клиентов-потребителей-граждан. Обе стороны находятся в выигрыше. Во-первых, покупатель доволен возможностью купить именно то, что он хочет в данный момент. Во-вторых, для банков же потребительское кредитование является важным источником получения немалых достаточно стабильных процентных доходов.

В последние годы спрос на этот вид кредита у населения растет. Этому способствует ряд факторов, среди которых можно отметить:

- стабильное состояние экономики дает чувство уверенности в завтрашнем дне;
- на данный момент население оправилось после кризиса и отмечается улучшение их благосостояния;
- накопление денег постепенно уходит в прошлое, ведь их «съедает» инфляция.

Потребительский кредит зачастую относится к наиболее прибыльным кредитам, которые может выдать банк. Однако банковские услуги, нацеленные на потребителей, могут быть также одними из наиболее дорогостоящих и рискованных банковских услуг, поскольку финансовое положение отдельных физических лиц и семей может быстро измениться вследствие болезни или потери работы. Поэтому управление потребительскими кредитами должно осуществляться с осторожностью и учетом тех особых проблем, которые с ним связаны. Кредитный инспектор анализирует платежеспособность заемщика, его финансовое состояние, характер и стабильность его доходов, цель кредита. Ведь банк берет на себя риски и несет убытки от недобросовестных клиентов, которые в должное время не возвращают ссуду. Одним из положительных факторов, увеличивающих вероятность получения банковского кредита, выступает право собственности на дом или на любую недвижимость, например, участок земли или здание. Даже если подобное имущество не выступает в качестве обеспечения кредита, оно свидетельствует о стабильности и наличии навыков управления денежными средствами. Предоставление поручителей, которые, в случае невозврата кредита заемщиком, будут обязаны выплатить всю сумму кредита и проценты по нему, также увеличивает вероятность одобрения кредита банком. Таким образом банки

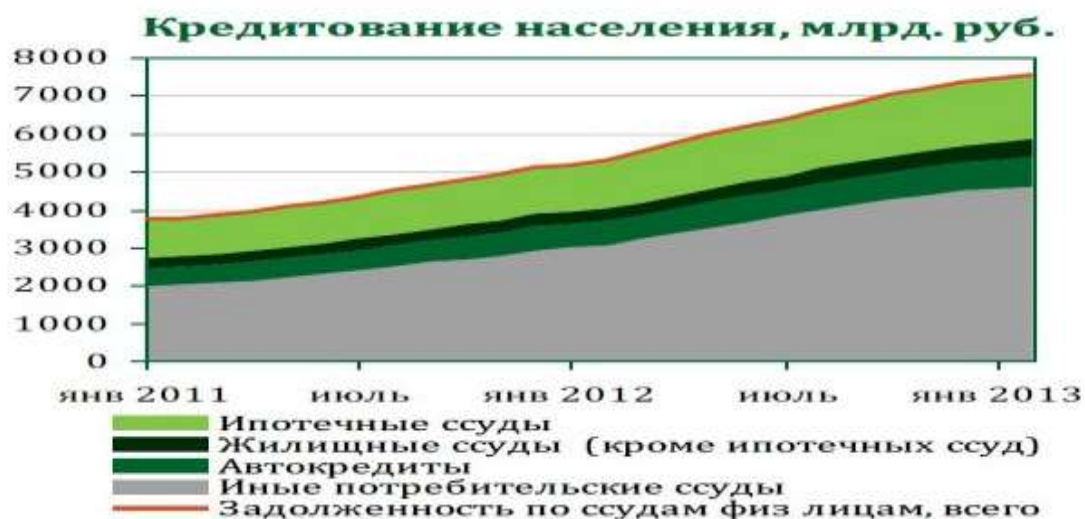
застраховывают себя от невозврата кредита [1].

ОАО «Россельхозбанк» - государственный специализированный сельскохозяйственный агробанк, 100 % акций в собственности Правительства России. Начал свою работу в 2000 г. указом Президента РФ В. В. Путина от 15 марта 2000, для поддержки и развития сельского хозяйства и агродеятельности в России. Лицензия ЦБ РФ № 3349 от 13 июня 2000.

В настоящее время ОАО «Россельхозбанк» устойчиво входит Топ-5 российских банков по основным показателям деятельности:

- 1-е место в кредитовании сельского хозяйства и АПК;
- 2-е место в России по размеру банковской сети;
- 4-е место по размеру собственного капитала;
- 5-е место по размеру активов.

ОАО «Россельхозбанк» ведет активную работу по кредитованию не только сельского хозяйства и АПК, но также предлагает различные виды потребительских кредитов, которые различаются по целям получения кредита и по процентным ставкам. Например, для заемщиков в пенсионном возрасте открыт кредит «Пенсионный».



В течение 2011-2012 гг. в России наблюдался бум кредитования, который достиг своего апогея в середине 2012-го. (см. рис. 1). Во II кв. 2012 г. темпы роста потребительского кредитования в реальном выражении (с учетом инфляции) достигли 41% (51% в номинальном), рост ипотечных кредитов в реальном выражении достиг 29% , реальные располагаемые доходы увеличились на 6,6%. На данное время этот показатель продолжает расти.

Росту кредитования способствовали относительно низкие в сравнении с кризисными значениями ставки.

Основную долю кредитного портфеля банка традиционно составляют кредиты, предоставленные корпоративным заемщикам. По состоянию на 01.01.2014 года доля корпоративного кредитного портфеля составила 80,6%

от общего портфеля. Размер корпоративного кредитного портфеля банка составила 1026,4 млрд. руб., увеличившись на 13,2% (119,4 млрд. руб.)

ОАО «Россельхозбанк» до 247 млрд. рублей увеличил портфель кредитов, выданных физическим лицам, что на 49 млрд. руб. или 25% выше показателей на начало 2013 года.

В структуре процентных доходов банка традиционно преобладают доходы по кредитам юридическим и физическим лицам, доля которых в 2013 году увеличилась до 86,9%, против 86,0% в 2012 году. Чистая прибыль после уплаты налогов достигла 1,0 млрд. руб.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что ОАО «Россельхозбанк» занимает одно из лидирующих мест по объему кредитования физических лиц. Эффективно управляя своими активами и правильно организуя сам кредитный процесс, банк за каждый год увеличивает свои доходы от деятельности в сфере кредитования физических лиц.

Использованные источники:

1. Финлей, С. Управление потребительским кредитованием [Текст]: учебное пособие / С. Финлей.: Гревцов Букс, 2010. -328с.
2. Дисбиянова, А. И., Сираева, Р. Р. Анализ финансового состояния. Экономика и социум, 2013. №4-1(9), С.456-459
3. Официальный сайт ОАО «Россельхозбанк» - www.rshb.ru

*Сираева Р.Р., к.э.н.
доцент*

*Шакирова А.И.
студент 5го курса
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

ПЕНСИОННАЯ РЕФОРМА В РОССИИ

Аннотация

Данная статья посвящена обзору пенсионной реформы в России в 2015 году.

Ключевые слова: пенсия, прожиточный минимум, пенсионная реформа.

Раньше в России действовала пенсионная система, при ней все пенсионные отчисления, собранные с работающего населения шли в «общую кассу», из которой выплачивались пенсии существующих пенсионеров. Но сейчас такая система теряет своё значение.

Актуальность данной темы заключается в том, что пенсионная реформа полностью меняет пенсионную систему, потому что в будущем уровень жизни населения, вышедших на пенсию, будет зависеть не от государства, а от личной инициативы каждого гражданина.

В 2015 году Правительство России планирует провести пенсионную реформу, главная цель этой реформы заключается в обеспечении гражданам

России достойного и стабильного финансового состояния после выхода на пенсию. Начиная с 2015 года изменится формула исчисления пенсии. Она затронет тех граждан, которые начнут свою трудовую деятельность в 2015 году.

Теперь пенсионерам для получения страховой пенсии необходимый минимальный стаж будет постепенно увеличиваться с 5 до 15 лет. Одновременно со стажем в 15 лет будущий пенсионер должен накопить, как минимум, 30 пенсионных коэффициентов (баллов) при заработной плате не ниже 2 МРОТ в месяц [4].

Пенсионный возраст для назначения пенсии по старости составит 60 лет для мужчин, 55 лет для женщин. Также сохранится право работающих пенсионеров на ежегодный перерасчет пенсий.

Но эта пенсионная реформа будет относиться не ко всем категориям российских граждан, т.к. все население России делится на две группы, и поэтому задачи государства в отношении этих групп различны.

Первая группа – работающие граждане. Теперь размер их пенсии будет зависеть от пенсионных накоплений и пенсионного фонда, который они выбрали. Каждый работающий гражданин, становится активным участником в формировании своей будущей пенсии, а не как раньше, когда большинству граждан приходилось только ожидать очередного повышения пенсий со стороны государства.

Вторая группа – нынешние пенсионеры. Они уже никак не могут повлиять на размер своей пенсии. Поэтому для государства это важнейшая задача, оно должно обеспечить повышение уровня жизни пенсионеров.

Практическая реализация пенсионной реформы сталкивается со значительными трудностями [2]:

1) материальное положение российских пенсионеров улучшается слишком медленно и не соответствует представлениям о достойной старости. Борьба с бедностью среди пенсионеров проводится единственно возможным путем;

2) финансовое состояние ПФ России характеризуется все возрастающим дефицитом, т.е. дополнительные расходы пенсионной системы покрываются за счет других налоговых поступлений.

В проведении пенсионной реформы также есть и трудности: население по-прежнему очень плохо информировано о целях и принципах пенсионной реформы, о своих возможностях в новой системе пенсионного обеспечения.

Здесь необходимо учитывать несколько моментов. Российские граждане разучились самостоятельно заботиться о своей старости и до сих пор считают, что это проблема государства. Они начинают интересоваться вопросами пенсионного обеспечения только в предпенсионном возрасте.

По нашему мнению эта реформа должна решить такие задачи как:

- получение приемлемого размера пенсий для среднего класса путем

участия в корпоративных и частных пенсионных системах;

- обеспечение среднего размера трудовой пенсии по старости не менее 2,5-3 прожиточных минимумов пенсионера;

- поддерживать уровень страховой нагрузки для работодателей с единым тарифом страховых взносов для всех категорий работодателей;

- повышение эффективности накопительной составляющей пенсионной системы.

Таким образом, основными принципами формирования пенсионных прав должны стать:

- адекватность пенсионных прав заработной плате гражданина / объему страховых взносов, которые уплачиваются за него;

- учет продолжительности возраста выхода на пенсию, а также трудового стажа;

- обеспечение минимальных пенсионных гарантий не ниже величины прожиточного минимума пенсионера.

Использованные источники:

1 Зарипова Р.Р. Совершенствование пенсионной системы [Текст] / Р.Р. Зарипова, Р.Р. Сираева // Современное государство: проблемы социально-экономического развития материалы международной научно - практической конференции.- 2013. С. 115-116.

2 Меснянкина, М.В. Пенсионная реформа в России [Текст] / М.В. Меснянкина, Р.Р. Сираева // Экономика и социум .- 2012.- № 2. С. 257-259.

3 Милоенко, Е. В. Пенсионная реформа в России: достойная старость или бедность [Текст] / Е.В. Милоенко // Научно-исследовательские публикации ФГБОУ ВПО «Государственный аграрный университет Северного Зауралья».- 2013.-№ 3. С.74-78.

4 Пенсионный фонд РФ. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pfrf.ru/> - 15.11.2014 г.

*Ситникова А.Ю., к.э.н.
доцент*

*Малышева М.С.
студент 2 курса*

*Самарский государственный аэрокосмический университет
Россия, г. Самара*

АНАЛИЗ СБЕРЕЖЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ

Существует множество подходов к трактовке сущности денег. В течение долгих лет деньги считался товаром, который служит всеобщим эквивалентом. Лучше всего сущность денег определяется через их пять основных функций: средства сбережения и накопления, обращения, платежа, меры стоимости и мировые деньги.

Подробнее остановимся на функции денег как средства сбережения и накопления, то есть, когда происходит их временное изъятие из обращения с

целью накопления для совершения сделок в будущем.

В наше время при накоплении определенной суммы денег чаще всего прибегают к услугам банков посредством депозитов на краткосрочный или долгосрочный период. Вклады физических лиц являются важнейшим элементом любой финансовой системы. В свою очередь, основа всей банковской системы – это ресурсная база, которая формируется за счёт заёмных средств. Основная часть банковских ресурсов, как известно, образуется в процессе проведения депозитных операций банка, от эффективной и правильной организации которых зависит, в конечном счете, устойчивость функционирования любой кредитной организации.

Целью данной статьи является анализ банковских сбережений физических лиц за последние несколько лет (2010-2013 гг.).

В 2010 году происходил восстановительный рост экономики после известного экономического кризиса 2008 года. Рост объёма ВВП за год составил на 4%, вместе с тем выросла и среднемесячная заработная плата на 4,2%, соответственно увеличились реальные располагаемые денежные доходы населения. В связи с этим, в соответствии с данными Росстата, доля сбережений населения в 2010 г. выросла на 28,87% по сравнению с 2009 годом.

Согласно расчётам, сбережения физических лиц в 2011 году продолжили свой рост. Объем вкладов составил 8451,34 млрд. р., что на 31,29% больше предыдущего года. Самый высокий темп роста приходится на депонирование средств физических лиц сроком до 30 дней (с 1059,61 млрд. р. до 1491,77 млрд. р.), а наибольший удельный вес занимают вклады свыше 1 года – 64,73%. Продолжая исследование, обратимся к результатам 2012 года. Объемы вкладов физических лиц продолжили свой рост (с 8451,34 млрд.р. до 10227,2 млрд.р.), однако, темп роста заметно снизился до 21%. По-прежнему, наибольший удельный вес занимают вклады свыше 1 года – 60,8%. Высокие темпы роста наблюдаются в депонировании средств сроком от 31 дня до 1 года (с 1489,44 млрд.р. до 2047,53 млрд.р.) (рис.1).

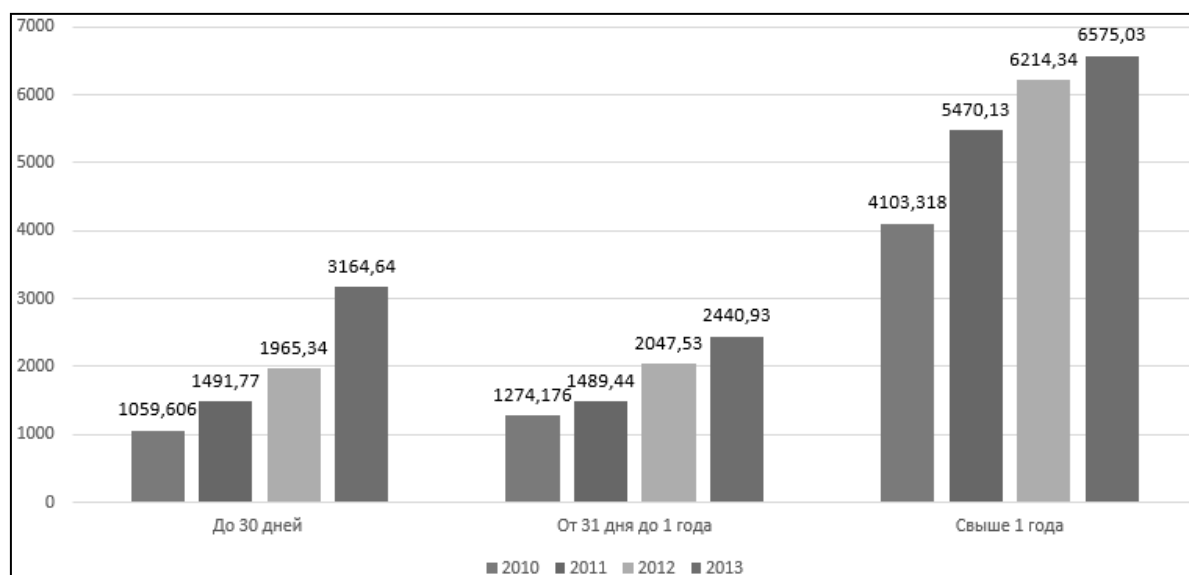


Рисунок 1 – Структура вкладов физических лиц

Такое усиление сберегательной активности в 2012 году стало следствием роста доходов различных групп населения, увеличения процентных ставок (рис.2) и низкой инфляции [1].

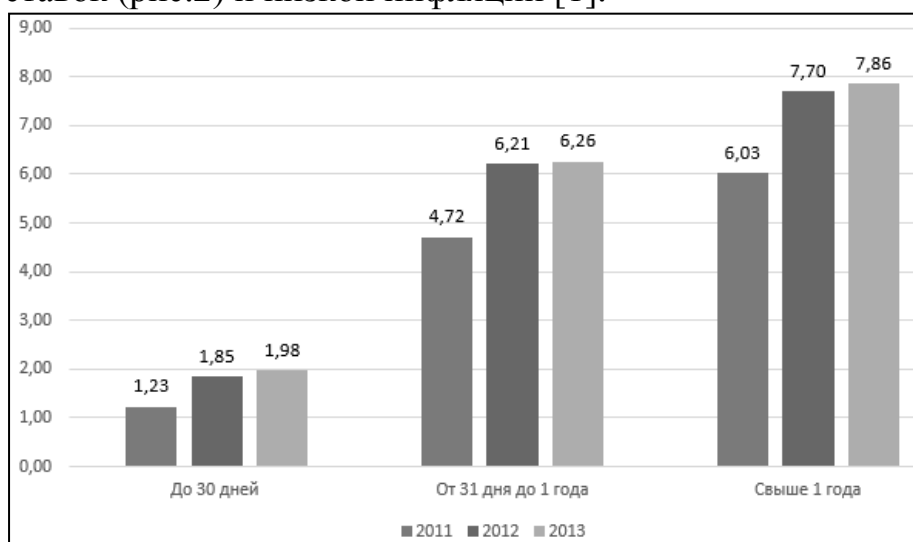


Рисунок 2 – Изменение процентной ставки в зависимости от срока вклада, %

Рассмотрим 2013 год. Всё также, высокие темпы роста приходятся на депонирование средств сроком от 31 дня до 1 года (с 1965,34 млрд.р. до 2440,93 млрд.р.) (рис.2). Наибольший удельный вес занимают вклады свыше 1 года 52,45%. Однако, согласно результатам, темп роста объёма депозитов физических лиц сократился до 19,1%, по сравнению с 20,9% на 2012 год (табл.1).

Таблица 3 – Динамика структуры вкладов физических лиц 2010-2014 гг.

Резиденты. Вклады до востребования	Вклады физ.лиц	Год										
		2010		2011			2012			2013		
		Сумма млрд.р	% от общего	Сумма млрд.р	% от общего	Темп прироста, %	Сумма млрд.р	% от общего	Темп прироста, %	Сумма млрд.р	% от общего	Темп прироста, %
	До 30 дней	1059,61	16,46	1491,77	17,65	40,79	1965,34	19,2	31,75	3164,64	25,98	61,02
	От 31 дня до 1 года	1274,18	19,79	1489,44	17,62	16,89	2047,53	20	37,47	2440,93	20,04	19,21
	Свыше 1 года	4103,32	63,75	5470,13	64,73	33,31	6214,34	60,8	13,60	6575,03	53,98	5,80
	Всего	6437,1	100	8451,34	100	31,29	10227,2	100	21,01	12180,60	100	19,10

Также хотелось бы рассмотреть изменение структуры вкладов по размеру. Наиболее полно динамика структуры отображена на рисунке 3.

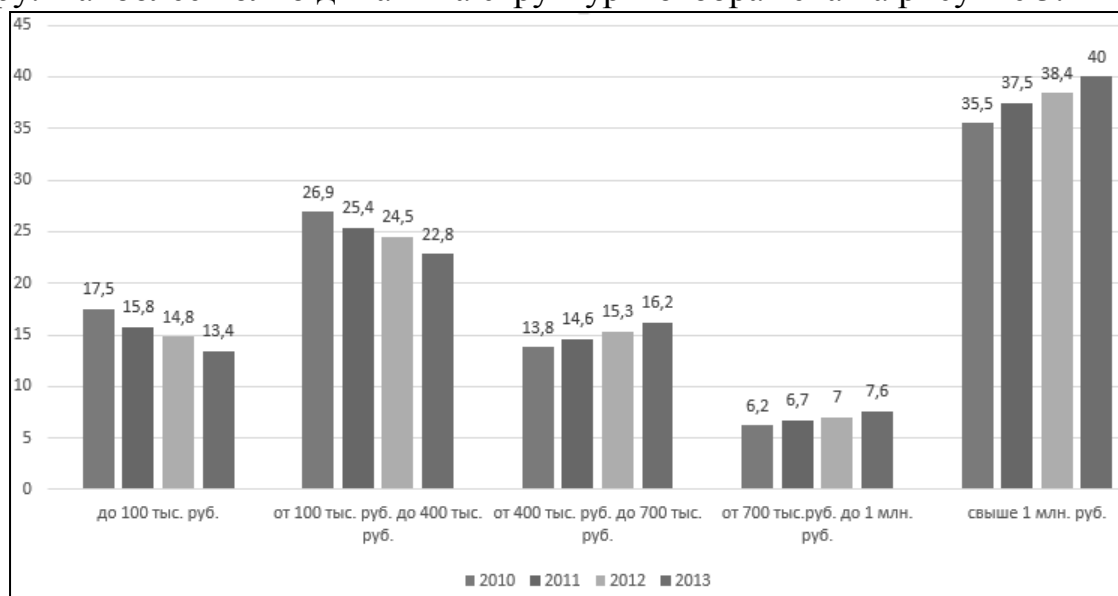


Рисунок 3 – Динамика структуры вкладов по размеру

Из гистограммы наглядно видно, что вклады размерами до 100 тыс.руб. и от 100 тыс.руб. до 400 тыс.руб. в течение последних четырех лет уменьшились по сумме на 4,1% и 4,1% соответственно. Что касается остальных групп вкладов, наблюдается обратная тенденция. Активнее всего росли вклады свыше 1 млн.руб. Таким образом, суммы сбережений населения стали существенно выше.

Обратимся к 2013 году – период, который характеризуется активным отзывом лицензий Центробанка у коммерческих банков. В течение рассматриваемого года вклады росли неравномерно. В первые три квартала

наиболее активно росли вклады свыше 700 тыс.руб. Однако в четвертом квартале ситуация резко изменилась, более активно начали расти вклады по группам до 700 тыс.руб, то есть вклады в пределах страхового возмещения [1]. Таким образом, по результатам 2013 года наиболее высокие темпы роста показали вклады от 400 тыс.руб. до 700 тыс.руб. и свыше 1 млн.руб. на 0,9% и 1,6% соответственно (Рис. 3).

Для анализа депозитов физических лиц в банковскую систему России, вклады рассматривались как средство сбережения свободных денежных средств. Выполнен анализ структуры и динамики вкладов физических лиц с 2010 по 2013 годы по срокам привлечения и размерам вклада, который позволил выявить предпочтения населения по депозитам.

Итак, динамика ежегодных приростов показывает высокую сберегательную активность населения, несмотря на недоверие к банкам, в связи с отзывом лицензий. Коэффициент прилива средств по депозитам физических лиц составил 1,8922. Это говорит о том, что в 2013 году вклады выросли на 89,22% по сравнению с 2010 годом. Тем не менее, по итогам 2013 года объем депозитов физических лиц наращается всё медленнее, по сравнению с предыдущими годами. Такое снижение, во-первых, связано с замедлением экономики. Во-вторых, банковский рынок «насыщается» и начинает преобладать эффект накопленной базы. Таким образом, на 2013 год объем вкладов физических лиц составил 25% к размеру ВВП, по сравнению, к примеру, с 23% на 2012 год.

Таким образом, проведенный анализ сбережений физических лиц позволяет сделать несколько выводов и определить некоторые перспективы развития. На мой взгляд, на 2014 год можно прогнозировать умеренный рост сберегательной активности. Ежегодно наибольший удельный вес составляли долгосрочные вклады, что говорит о доверии населения банкам в долгосрочной перспективе. При этом население будет отдавать предпочтение вкладам в пределах страхового возмещения (до 700 тыс.руб.).

Использованные источники:

- 1.Экономическая теория для бакалавров менеджмента: учебно-методический комплекс дисциплины / В. Д. Богатырев, А. Ю. Ситникова. – Самара: Изд-во Самар. гос. аэрокосм. ун-т, 2008. - 256 с.
- 2.Годовые отчеты деятельности Агентства страхования вкладов www.asv.org.ru
3. Центральный банк Российской Федерации www.cbr.ru

*Ситникова А.Ю., к.э.н.
доцент*

Ярцева Е.О.

студент 2 курса

*Самарский государственный аэрокосмический университет
Россия, г. Самара*

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В РОССИИ

В настоящее время туризм является одной из ведущих и наиболее динамичных отраслей мировой экономики. За быстрые темпы роста он признан экономическим феноменом. По данным Всемирной туристской организации, вклад туризма в мировую экономику составляет 10,9% мирового ВВП. Для отдельных же стран высчитывается разница между полным доходом страны от экспорта и полной стоимостью импорта, что называется платежным балансом. А он, в свою очередь, может быть положительным и отрицательным. Все страны мира стремятся к увеличению доходов от туризма и прилагают значительные усилия для привлечения в страну туристов.

На сегодняшний момент следующие десять стран имеют наибольший положительный туристский баланс: Испания, Италия, США, Франция, Турция, Мексика, Греция, Португалия, Австрия, Венгрия.

Россия, обладая колоссальным потенциалом в сфере туризма, занимает скромное место на международном туристическом рынке. На ее долю приходится около 1% мирового туристского потока.

Согласно сведениям, опубликованным в глобальном ежегодном исследовании мирового туризма Всемирной туристской организации (UNWTO) за 2012 год, Российская Федерация в первый раз вступила в 10-ку государств по количеству встречаемых путешественников, где заняла сразу 9-е место. Вероятно, это было вызвано возросшим интересом иностранцев к нашему государству, благодаря политическим факторам (упрощение визового режима между Россией и США), экономическим (достаточно стабильный курс доллара и евро на тот период времени) и, конечно же, социальным (возможно, посещать Россию стало модно). За первые полгода 2013 года, по предварительным подсчетам статистиков этой организации, к нам приехало на 16,7% больше иностранных туристов, чем за аналогичный период прошлого года.

А вот в десятку стран с самыми большими доходами от туризма Россия, к сожалению, не попала, обосновавшись на 27 месте. В 2012 году международный туризм, по подсчетам UNWTO, принес в российский бюджет всего \$11,2 млрд. – на 1,2% меньше, чем год назад [3].

Что касается 2014 года, несомненно, что период летних банкротств туроператоров потряс как экономику сферы, так и государства в целом, но банкротств системообразующих туроператоров, к счастью, не произошло.

Подлинные великаны сферы, такие как TEZ Tour, Pegaz Touristic, BSI

Group, Coral Travel, PAC Group, DSBW, Natalie Tours – выстояли и показали себя возможными опорами туриндустрии будущего. Несомненно, что в сформировавшихся обстоятельствах основным трендом рынка будет увеличение денежных средств, и приведенные фирмы имеют все шансы аккумулировать больше инвестиций.

Туристы из России для своего отдыха в основном выбирают страны, где присутствует наилучшее сочетание «цена-качество», что наглядно продемонстрировано на рисунке 1 [2], и, очевидно, первое место занимает Турция. Далее количество туристов, выезжающих в другие страны, заметно снижается, так как большее количество стран Европы и Азии предлагают отдохнуть за гораздо более высокую сумму денег.

В данном исследовании авторы попытались разобраться, что заставляет людей ехать на отдых в Турцию и Египет, и что мешает нашей стране создать подобные условия для отдыха?

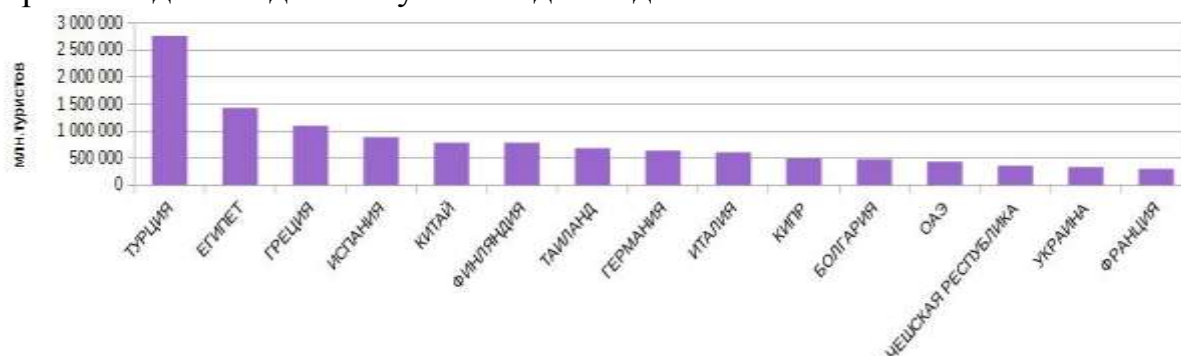


Рисунок 1 – Рейтинг популярности стран для российских туристов

Был проведен сравнительный анализ туристических возможностей Турции, как наиболее популярного направления выезда россиян с целью отдыха, и Черноморского побережья России.

Таблица 1 – Сравнение туристических возможностей Турции и Черноморского побережья России

Критерии	Страна	
	Турция	Россия
Длина побережья(км)	8500	400
Количество отелей	около 2000	около 1000
Пляжи	в основном — галечные, реже — песчаные	песчаные, кварцевые, галечные, ракушечные
Количество туристических объектов	≈6 направлений 5-7 объектов в каждом	≈13 направлений 5-10 объектов в каждом
Количество экскурсионных программ	≈13-15 разновидностей	≈20 разновидностей
Средняя температура в летние месяцы(° C)	30	23-30
Температура моря в летние месяцы	20-26	25
Развлечения на пляже	Водные виды спорта, пляжные виды спорта, парасайлинг, прыжки с парашютом со скал	Катамаран, пляжные виды спорта
Наличие развлечений в городе	Ночные дискотеки, рестораны, аквапарки	Кафе, тир
Уровень сервиса (от 0 до 5)	4,5-5	3
Как добраться?	Самолёт	Поезд, самолёт
Транспортная инфраструктура	Автобус	Автобус, маршрутное такси, электрички
Ухоженность города (от 0 до 5)	3-4	4-5
Удобство номеров (от 0 до 5)	4,5	2
Тематическая направленность отдыха	Пляжный	Пляжный, экологический, спортивный (олимпийские объекты в Сочи)
Тип питания в отеле	В основном - всё включено	Полупансион/без питания в отеле
Наличие спортивных объектов	В большинстве отелей	За пределами отелей
Наличие развлекательной программы в отеле	Каждый вечер, дневная анимация, ночные дискотеки, аэробика	Вечерние дискотеки
Поведение местного населения	Навязчивые торговцы и турки в целом	Дружелюбные
Наличие визы	Получение при въезде в страну	Не требуется

Очевидно, что количество отелей на побережье Турции превышает количество отелей на Черноморском побережье вдвое, однако строительство – это лишь вопрос финансирования и времени. Гораздо более важным фактором в развитии туризма выступают климатические и географические условия, в чем Россия вполне сравнима с Турцией и даже немного обходит ее. Кроме этого, направлений для экскурсионных программ на Черноморском побережье в избытке, поскольку в этом районе огромное количество интересных с точки зрения исторического наследия деревень, сел, городов, церквей и других культурных ценностей. Сильно проигрывает России в наличии развлечений и городской инфраструктуре: туристам попросту скучно находится на Черноморском побережье, чего не скажешь о Турецком. Однако одним из неоспоримых плюсов городов России в качестве туристических центров является возможность добраться до них на поезде, машине или автобусе, так как многие боятся летать на самолете, и из-за этого качественный отдых может сорваться. Из данного сравнения смело можно сделать вывод, что Россия имеет не меньший потенциал, чем самое популярное место отдыха россиян, Турция. Что же заставляет людей отказываться от родных курортов и уезжать в отпуск за границу? Как можно «переманить» туристов отдыхающих за рубежом на Черноморские курорты?

Наиболее очевидной и значительной проблемой в нашей стране является уровень сервиса. Нет сомнений, что первоначально необходимо

заняться проблемой сервиса как в гостиницах, ресторанах и развлекательных заведениях, так и в аэропортах и в транспорте.

Вторая проблема вытекает из первой: транспортная система. Отсутствие развития скоростного сообщения между городами несомненно тормозит развитие туризма, ведь Россия самая большая страна в мире, и перемещение по ее территории является чуть ли не ключевым аспектом туристской деятельности.

Высокие цены на туры внутри страны и конкурентная борьба фирм являются третьей проблемой. С одной стороны, дорогостоящие билеты и гостиницы в России в значительной степени отпугивают именно российских туристов, что компенсируется низкими ценами, например, в той же Турции.

Выделенные проблемы являются самыми основными и первоначальными для решения, дабы привлечь массовый турпоток в Россию. Детальные доработки туров и поиск наилучших направлений будут уже второстепенными задачами для будущего увеличения туристических поездок в нашу страну.

Проведенный анализ реализованных и потенциальных возможностей российской туристской индустрии позволяет сделать вывод о том, что имеющийся значительный туристский потенциал страны используется далеко не в полной мере. В 2013 году Российскую Федерацию 993 тысячи человек прибыли с туристскими целями, тогда как согласно прогнозу Всемирной туристской организации, являющейся специализированным учреждением Организации Объединенных Наций, Российская Федерация при соответствующем уровне развития туристской инфраструктуры способна принимать в год до 40 млн. иностранных туристов.

Таким образом, при решении ключевых проблем отрасли и создании благоприятных условий для ее развития к 2020 году Российская Федерация может войти в первую десятку стран – самых популярных направлений туризма [3].

Использованные источники:

1. Сайт <http://base.garant.ru> - Постановление Правительства РФ от 2 августа 2011 г. N 644 "О федеральной целевой программе "Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011 - 2018 годы)" (с изменениями и дополнениями)
2. <http://www2.unwto.org/> - Сайт Всемирной Туристской Организации
3. <http://www.gks.ru/> - Федеральная служба государственной статистики

*Ситникова А.Ю., к.э.н.
доцент*

*Ярыгина А.А.
студент 2 курса*

*Самарский государственный аэрокосмический университет,
Россия, г. Самара*

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КУРСОВ ВАЛЮТ

Валютный курс оказывает существенное воздействие на внешнюю торговлю страны, поскольку от его уровня в значительной степени зависит конкурентоспособность ее товаров на мировых рынках. На валютном рынке осуществляются валютные сделки, т.е. обмен валюты одной страны на валюту другой страны по определенному номинальному валютному курсу [1].

Наиболее популярным событием декабря 2014 года стало резкое падение курса рубля. Для того чтобы понять причины, необходимо разобраться в факторах, влияющих на курс валюты.

Валюта представляет собой биржевой товар. Соответственно, на него будет влиять классический закон экономики – закон спроса и предложения. Тем не менее, можно также выделить множество факторов, которые влияют на курс валют. При этом действует не только какой-то один фактор, а все факторы в комплексе. В определенный период один из факторов может иметь главное значение. Факторы, влияющие на валютный курс, подразделяются на экономические (платёжный баланс, экономический рост, уровень инфляции, безработицы, паритет покупательской способности, спрос на капитал, его предложение и др.), политические (характер экономической политики государства, уровень нестабильности политической ситуации, политика Центробанка и пр.), «человеческий» факторы (взгляды трейдеров на краткосрочные перспективы движения валюты, инфляционные ожидания и пр.) [2]. Учитывая все эти факторы, можно делать прогнозы касательно курса валют.

Были рассчитаны коэффициенты корреляции курса доллара $R_{\$}$ и курса евро $R_{\text{€}}$ для основных экономических факторов (таблица 1) для выявления тесноты их связи с валютными курсами.

Таблица 1. Расчёт коэффициентов корреляции курсов валют и основных экономических показателей России

	Инфляции [4]	Экспорт [4]	Импорт [4]	Сальдо торгового баланса [4]	ВВП [6]	Уровень безработицы [7]
$R_{\$}$	-0,1542	0,2334	0,2619	0,1289	0,3102	0,1166
$R_{\text{€}}$	-0,1635	0,5014	0,5053	0,3886	0,6031	0,0833

Коэффициенты корреляции курса евро с различными показателями оказались сильнее, чем у курса доллара, несмотря на то, что доллар является международной расчетной единицей. Таким образом, можно прийти к

выводу, что экономика России больше интегрирована в Евросоюз.

Довольно затруднительно численно измерить значения политических и человеческих факторов и, следовательно, численно оценить силу их взаимосвязи с курсами валют. Но в 2014 году определяющим фактором в установлении курса валют явился именно политический фактор. Виной тому – вооруженный конфликт РФ с Украиной.

Таким образом, нет численно измеримого фактора, который бы имел сильную связь с курсом доллара или евро, поэтому была построена функция зависимости курсов валют от времени по данным Центрального банка России [3] (рис. 1 и рис. 2).

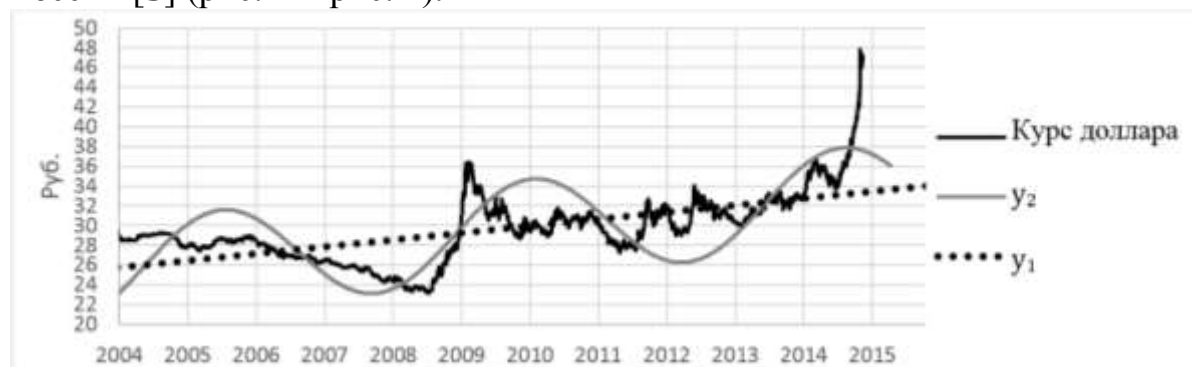


Рисунок 1. Анализ динамики курса доллара США за последние 10 лет

Линейный тренд y_1 показывает общие тенденции изменения курса доллара с течением времени. Мы видим, что курс доллара колеблется, но при этом он в целом растет, и линейная линия тренда имеет вид:

$$y_1 = 0,0019x - 46,66$$

где x – время, в днях, а y_1 – курс доллара в рублях.

Обратив внимание на цикличность данного графика, была предпринята попытка построить линию тренда в виде косинусоиды:

$$y_2 \approx 5 \cdot \cos(0,0038x + 130) + y_1,$$

то есть амплитуда графика равна 5 руб., период примерно равен 4,5 годам.

Из графика можно сделать вывод, что курс доллара в целом должен пойти на спад. К сожалению, в настоящее время, ситуация на валютном рынке крайне тесно связана с политической обстановкой, и курс из-за санкций возрос до критических значений как видно на графике.

Аналогично был построен график динамики курса евро за последние 10 лет (рис 2). В целом курс евро, как и курс доллара США, колеблется, но при этом по положительному направлению линейного тренда вида:

$$y_3 = 0,0031x - 83,738,$$

где x – время, в днях, а y_3 – курс евро в рублях,

видно, что курс повышается, что можно объяснить развитием валютной системы и общества в целом.

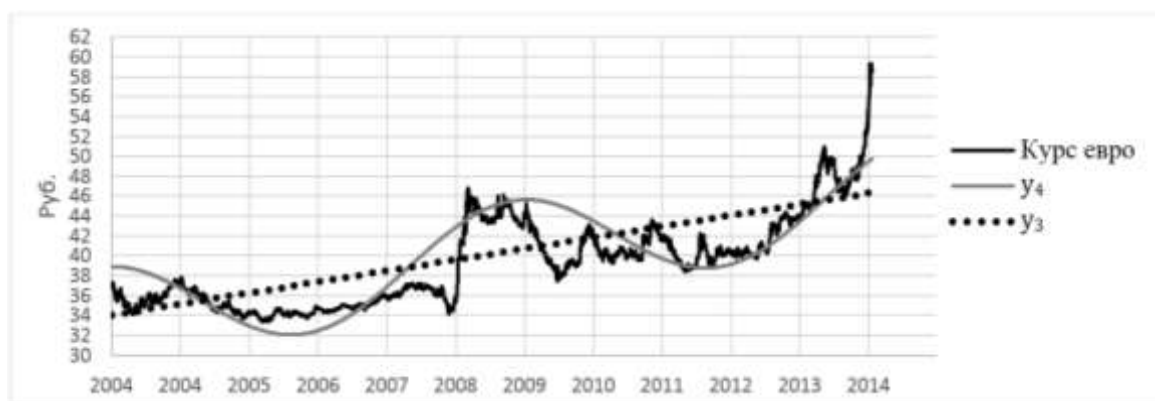


Рис. 2. Анализ динамики курса евро за последние 10 лет

Аналогично, была построена циклическая линия тренда в виде косинусоиды:

$$y_4 \approx -5 \cdot \cos(0,0029x) + y_3,$$

то есть амплитуда графика равна 5 руб., период примерно равен 6 годам.

По графику можно сделать вывод, что курс евро и должен был повыситься, но из-за политической ситуации он сильно превысил значение тренда.

Сравнив два графика, можно отметить, что:

- угол наклона линейной линии тренда евро больше, угла наклона линии тренда доллара, то есть курс евро растёт быстрее курса доллара США;
- амплитуда графиков одинакова, то есть максимальные значения отклонений курса валют от линий трендов относительно одинаково;
- частота изменения курса доллара США больше частоты изменения курса евро, т.е. доллар менее устойчивая валюта, нежели евро.

В завершении, можно сказать лишь одно, что изменения будут, но как скоро, и насколько ещё может упасть рубль? При оптимистическом сценарии, при мирном разрешении военного конфликта на востоке Украины, дальнейшее внедрение западных санкций будет приостановлено, что дает основание говорить о последующем «поднятии на ноги» рубля. При дальнейшей эскалации конфликта на Украине, российская финансовая система может не выдержать давления санкций и девальвировать рубль. Изменения будут зависеть от того, как дальше поведет себя Центробанк России, и как будет развиваться внешняя ситуация, которая влияет на становление курса доллара и евро.

Использованные источники:

1. Вечканов Г.С., Вечканова Г.Р. «Макроэкономика» СПб.: Питер, 2008. — 240 с.
2. Что влияет на валюту? Немного теории. // Сайт «Финансовый блог» [Электронный ресурс] URL: <http://blog-finansist.ru/chto-vliyaet-na-valyutu-nemnogo-teorii/>
3. Динамика официального курса заданной валюты // Сайт Банка России [Электронный ресурс] URL: http://www.cbr.ru/currency_base/dynamics.aspx

4. Статистика уровня инфляции в России // Сайт «Богатый Хомячок» [Электронный ресурс] URL: <http://bhom.ru/inflation/rus/>
5. Внешняя торговля Российской Федерации товарами // Сайт Федеральной службы государственной статистики» [Электронный ресурс] URL: http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/print.aspx?file=trade.htm
6. Национальные счета // Сайт Федеральной службы государственной статистики» [Электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/
7. Трудовые ресурсы // Сайт Федеральной службы государственной статистики» [Электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_force/#

Скрипка Л.В.
адъюнкт
Академия ФСИН России
Россия, г Рязань

ПРИМЕНЕНИЕ ПСИХОТЕРАПЕВТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ В РАБОТЕ С ВПЕРВЫЕ ОСУЖДЕННЫМИ

Аннотация: в статье рассматриваются психотерапевтические методы, дается краткое их описание в индивидуальной и групповой работе с впервые осужденными.

Ключевые слова: психотерапия, рисунок, музыкотерапия, песочная терапия, впервые осужденные.

Нахождение в местах лишения свободы для большинства людей является экстремальной ситуацией и приводит к обострению таких проблем, как трудности самопонимания, отсутствие самоуважения, трудности формирования жизненных ориентиров, ценностей, к внутреннему одиночеству, непонятности другими. Изоляция негативно отражается на психическом состоянии любого человека, повышается тревожность, возбудимость, эмоциональная неустойчивость, поведение становится непредсказуемым [3, с.75].

Одной из наиболее сложных задач системы исполнения наказаний является корректирующее воздействие на личность впервые осужденного, исправление тех ее черт, которые привели к конфликту с социумом, законом.

Психокоррекционная работа – это воздействие на личность осужденного (ценностные ориентации, социальные представления, личностные качества, психическое состояние) с целью ее исправления посредством использования психологических методов, специальных программ и психотехнологий [2, с. 6]. В настоящее время весьма актуально исследование возможностей расширения арсенала психокоррекционных методов, пригодных для использования психологом-практиком в пенитенциарной системе.

Из многочисленных направлений психотерапии в практике пенитенциарных учреждений уже несколько лет используется арт-терапия.

В переводе с английского языка «арт-терапия» – лечение изобразительным искусством. Искусство можно рассматривать как одно из средств самовыражения личности. Как самостоятельная область теоретических знаний и практической работы, арт-терапия стала формироваться на стыке науки и искусства в начале XX века. С тех пор он получил широкое распространение и стал активно использоваться психологами, медиками, социологами, педагогами [3, с.75].

Арт-терапевтический подход является наиболее мягким, гуманным, встречающим наименьшее сопротивление со стороны осужденных.

Одной из задач арт-терапевтических занятий с данным контингентом является выявление и разбор тех причин правонарушений, которые коренятся в личности осужденного и над которыми он имеет определенную степень контроля, что способствует изменением в поведении лиц, нарушивших закон.

Цель арт-терапии – проработка переживаний впервые осужденных, которые препятствуют нормальному самочувствию и общению с окружающими. В первую очередь, это переживания, возникающие в результате беспокойства, неуверенности в себе, скованности, нерешительности в общении, неспособности контролировать свои чувства. [3, с.45].

Коррекция техниками арт-терапии с осужденными проводится как индивидуально, в соответствии с личными программами, так и в группах, использующих определенные темы, значимые для всех участников.

Индивидуальные формы работы основываются на трех положениях:

- а) выбери для себя способ самовыражения.
- б) познай самого себя (свои переживания, потребности, особенности характера и свои возможности);
- в) познай потребности других (первичный опыт рефлексии эмоциональных состояний, чувств и потребностей окружающих);

В индивидуальной работе рисунок является одним из способов привлечения осужденного к самовыражению. Обеспечивая атмосферу доверия и поддержки осужденному, психолог посредством рисунка предлагает альтернативный метод разрядки фрустрации, агрессии, страха или внутреннего напряжения. Представляя в графической форме некоторые из этих чувств, осужденный признает их присутствие, обучается способам саморегуляции [1, с. 38].

Групповые техники открывают психологу возможность моделирования деструктивных ситуаций с целью рефлексивного «отзеркаливания» негативных переживаний осужденного и накопления им опыта созидательного взаимодействия, развития коммуникативных способностей. Совместное творчество помогает познать мир другого

человека, учит взаимной поддержке и совместному решению общих проблем, повышает самооценку и ведет к укреплению личной идентичности, облегчает социальную адаптацию.

В условиях изоляции ценность групповой арт-терапии состоит в следующем:

1. Усвоение новых форм поведенческого и сензитивного опыта.
2. Сплоченность группы (исчезает чувство одиночества).
3. Совершенствование и развитие межличностного общения.
4. Самоанализ – осознание причины собственного поведения.
5. Помощь при вербализации собственных проблем.

Рассмотрим некоторые виды арт-терапии, используемые психологами в работе с впервые осужденными:

1. Проективный рисунок. Рисунок, позволяющий впервые осужденному ощутить и понять самого себя, выразить свободно свои мысли и чувства, освободиться от конфликтов и сильных переживаний, развить эмпатию, быть самим собой, свободно выражать мечты и надежды, пересматривает свои отношения в различных ситуациях и безболезненно соприкасается с некоторыми пугающими, неприятными, травмирующими образами. Таким образом, рисование выступает как способ постижения своих возможностей и окружающей действительности, моделирования взаимоотношений и выражения различного рода эмоций, в том числе и отрицательных. Поэтому рисование широко используют для снятия психического напряжения, стрессовых состояний, при коррекции неврозов, страхов.

2. Музыкотерапия – метод, использующий музыку в качестве средства коррекции. Многочисленные методики музыкотерапии предусматривают как целостное и изолированное использование музыки в качестве основного и ведущего фактора воздействия, так и дополнение музыкальным сопровождением других коррекционных приемов для усиления их воздействия и повышения эффективности.

Музыкотерапия активно используется в коррекции эмоциональных отклонений, страхов, психологических заболеваний, отклонений в поведении, при коммуникативных затруднениях и др.

3. Песочная терапия – разновидность арт-терапии. Создавая собственными руками маленькое произведение искусства, осужденный вкладывает в него частицу своего внутреннего мира. Современная психологическая наука утверждает, что все проявления человеческой личности обусловлены ее прежним жизненным опытом. Арт-терапия позволяет естественным и непринужденным образом, используя вдохновение и непосредственный интерес осужденного, выявить его картину мира, поставить человека лицом к лицу с его подсознанием, помогает наглядно увидеть свою проблему и ее источник, найти пути решения.

Таким образом, арт-терапия основана на мобилизации творческого

потенциала человека, внутренних механизмов саморегуляции, в процессе арт-терапии происходит погружение внутрь себя, самоанализ. Эмоциональная заинтересованность открывает путь для более эффективного коррекционного воздействия на мотивационную, эмоциональную и волевую сферу личности впервые осужденных.

Использованные источники:

1. Аксенова Г.И., Кожевникова Е.Н. Теоретические подходы к проблеме жизненных стратегий условно осужденных несовершеннолетних // Прикладная юридическая психология. 2014. №3. С. 39-47.
2. Воронина А.А. Фактор семейной ситуации в работе с осужденными за насильственные преступления // Актуальные проблемы оказания социально-психологической помощи в уголовно-исполнительной системе в свете рекомендаций Совета Европы: материалы науч.- практ. конф. Владимир, 2006.
3. Ушатиков А.И., Скрипка Л.В. Коррекция эмоциональной сферы впервые осужденных техниками арт-терапии // Актуальные направления современной практической психологии и психотерапии: материалы научн.- практ. конф. Харьков, 2013.

Скрябина Е.
студент 4 курса
Северо-Восточный федеральный университет
Финансово-экономический институт
Россия, г. Якутск

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРАКТИКА: АНАЛИЗ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ (НА ПРИМЕРЕ МКУ «УПРАВЛЕНИЕ ДЕЛАМИ» ГОРОДСКОГО ОКРУГА «ГОРОД ЯКУТСК»)

Аннотация: В данной статье проведен анализ управления персоналом в МКУ «Управление делами». Рассмотрение структуры и нормативную документацию учреждения.

Ключевые слова: Система управления персоналом, отдел кадров, кадровая политика.

Анализ численности и структура: Предельная численность работников организации составляет – 161 человек.

Распределение численности работников по категориям, возрасту и полу представлен в Таблице 1:

Наименование показателя	Всего	В том числе			
		руководители	специалисты	другие служащие	работники
Численность работников на конец отчетного года	161	3	60	71	27
Строки в возрасте, лет					
До 20		-	-	-	-

От 20-29		-	24	4	-
От 30-39		1	23	39	5
От 40-49		1	10	24	20
От 50-54		1	3	4	2
Строки пол					
Из строки женщины		1	35	21	18
Из строки мужчины		2	25	50	9

Таблица 1.

Анализ системы управления персоналом

В организации главным субъектом является управления персоналом. Коллектив из 2 сотрудников. Каждый специалист имеет возможность согласовывать свои действия с другими подразделениями филиала, например, с бухгалтерией, с начальниками производственной структуры, специалистами по охране труда. Все сотрудники имеют высшее образование, у всех профильное.

Цели отдела кадров:

- Осуществляет работу по подбору, отбору и расстановки кадров на основе оценки их квалификации, личных и деловых качеств, контролирует правильного использования работников в подразделениях предприятия.
- Организует своевременное оформление приема, перевода и увольнения работников в соответствии с трудовым законодательством, положениями, инструкциями, приказами руководителей, учет личного состава, выдача справок о настоящей и прошлой трудовой деятельности работников, хранение и заполнение трудовых книжек, ведение установленной документации по кадрам, а также подготовку материалов для представления персонала к поощрениям и награждениям.
- Рациональное управление персоналом;
- Установление четкого порядка и регламента определения целей и постоянное уточнение перспективных и текущих задач, стоящих перед подразделением в целом, а также перед каждым функциональным органом управления и структурным звеном;
- Создание должностных структур, обеспечивающих возможности для реализации достигнутого опыта персонала и формулирующих благоприятные условия для реализации творческого потенциала человека и его карьерного роста.

Вся деятельность системы управления персоналом подчинена кадровой политике предприятия.

Согласно «Кадровой политике организации» главная цель МКУ «Управление делами» в области управления персоналом - реализация стратегических и тактических целей Управления через действующую систему управления персоналом.

Основные задачи в работе с персоналом Управления заключаются в

создании и поддержании на необходимом уровне:

- Организует медицинский осмотр и ознакомление вновь поступающих работников с правилами внутреннего трудового распорядка, осуществляет необходимый инструктаж через существующие подразделения предприятия.

- Организует табельный учет и обязательное медицинское страхование на предприятии.

- Ведет учет военнообязанных, призывников, осуществляет бронирование работников предприятия.

- Кадровой безопасности (воспроизводство рабочих основных производственных профессий и производственных менеджеров среднего звена, повышение квалификации менеджмента, в том числе технического, подготовка кадрового резерва, создание оптимальной возрастной структуры персонала);

- Кадровой стабильности (создание условий для закрепления опытных и эффективных кадров, преемственности кадров);

- Эффективной кадровой политики по направлениям деятельности департамента по управлению персоналом и организационному проектированию (подбор, оценка, обучение, развитие, мотивация, организационное проектирование);

- Сбалансированной организационной структуры;

- Профессионально-подготовленного управленческого состава (менеджеров высшего и среднего звена).

- Обеспечивает подготовку документов по пенсионному страхованию и ведению персонифицированного учета в системе Государственного пенсионного страхования.³⁰

Функционирование основано на нормативно-методическом обеспечении: Устав, Правила внутреннего трудового распорядка, Коллективный договор, Положение о подразделении, Положение о персонале, Должностные инструкции, штатное расписание, различные рекомендации, положения, инструкции.

Использованные источники:

1. Должностная инструкция инспектора отдела кадров МКУ «Управление делами»
2. Перечень отчетов, предоставляемым специалистом по отделу кадров;
3. Статистические данные МКУ «Управление делами»

³⁰ Должностная инструкция инспектора отдела кадров МКУ «Управление делами»

*Скудаев Л.Ю.
студент 2го курса
Поддубная К.А.
студент 2го курса
НИУ ВШЭ
Россия, г. Пермь*

МОНОПОЛИЗМ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Термин "монополия" можно связать и с определенной структурой рынка или производства, и с соответствующим типом экономических отношений.

В экономике под монополией обычно подразумевается абсолютное преобладание на рынке единоличного поставщика или продавца, т.е. такая структура рынка, когда отдельный производитель занимает доминирующее положение и контролирует рынок некоторого продукта. Хочу отметить, что "барьеры", существующие при входе иного производителя (фирмы-конкурента), в монополистическую среду, практически непреодолимы.

Монополистом может быть даже маленькое предприятие, если оно имеет высокую долю в производстве какого-либо товара, а крупная фирма может монополистом и не быть, если другие не менее крупные производители уравнивают ее мощь на рынке.

Монополия может быть искусственной, основанной на государственной привилегии на исключительное право сбыта какого-либо товара, или естественной, появляющейся как следствие конкурентных взаимодействий.

Естественная монополия всегда требует государственного вмешательства, так как она может установить ту цену, которая максимизирует ее прибыль, и перераспределить ресурсы в свою пользу в ущерб обществу. Естественная монополия обычно "нестойка, преходяща и может быть закреплена только внеэкономическими методами - опять же покровительством властей или какими-либо формами террора и подавления конкурентов"[1, с. 67]

В обществах с традиционной формой хозяйствования имела место и монополия - рынок единоличного покупателя.

Часто, когда производство связано с важными системами жизнеобеспечения общества, предельная концентрация деятельности обусловлена технологически (например, в случаях, связанных с энерго-, водо-, газоснабжением). Но такая технологически обусловленная монополия может подавить остальное хозяйство. Поэтому законом устанавливаются умеренные цены и тарифы. Здесь можно говорить уже об учреждении общественной монополии, "призванной нейтрализовать хищнические поползновения единого или объединившегося поставщика". [3, с.21]

Противоположным же монополии является состояние рынка, соответствующее "совершенной конкуренции". "Совершенный рынок

предполагает неограниченное число продавцов и покупателей, так что никто в отдельности или в какой-либо коалиции не в состоянии произвольным варьированием поставок или закупок повлиять на цену".[3, с.13] Совершенный рынок - это полный диктат общества над производством. Завершенная монополия, наоборот, означает абсолютное доминирование производства над обществом. Можно сказать, что близкая к завершенной монополия существовала только в СССР.

Монополизмом также называют и "тип экономических отношений, при котором отдельные хозяйственные субъекты могут навязывать собственные интересы своим контрагентам и обществу в целом, игнорируя их действительные потребности"[5, с. 43]. Именно такое определение является наиболее приемлемым для советской экономики.

Далее можно сказать, что монополия, как и конкуренция, является атрибутом любого хозяйства, основанного на обмене и разделении труда, ибо стремление к монопольной власти - естественное стремление любого субъекта экономики (и государства в том числе) упрочить свои позиции.

Именно это стремление к монопольной власти в переходной экономике России, я собираюсь рассмотреть в своей контрольной работе.

Прежде чем говорить о модели переходной экономики России, мы бы хотели дать небольшое определение такому понятию, как переходная экономика.

Переходная экономика - промежуточное состояние экономики в результате социально-экономических преобразований; это переходное состояние от одной социально-экономической системы к другой.

После длительного господства административно-командной системы в экономике России на рубеже 80-х и 90-х гг. начался переход к рыночным отношениям. Именно в этот период начало зарождаться то, что мы называем переходной экономикой.

Исходные позиции для перехода к рыночной экономике, сложившиеся к концу 80-х гг. в России, в целом были неблагоприятными по следующим обстоятельствам (объективные факторы):

- крайне высокая (даже для стран с административно-командной системой) степень огосударствления экономики, почти полное отсутствие в то время легального частного сектора при неуклонно расширявшейся "теневой экономике";

- длительное (на протяжении жизни трех поколений) существование принципиально нерыночной экономики, что ослабляло хозяйственную инициативу большинства населения и порождало преувеличенное представление о социальной роли государства;

- крайне искаженная структура национальной экономики, где ведущую роль играл военно-промышленный комплекс, а роль отраслей, ориентированных на потребительский рынок, была принижена;

- неконкурентоспособность преобладающей части отраслей

промышленности и сельского хозяйства.

Все это было усугублено отсутствием в обществе консенсуса по поводу самого перехода к рыночной системе, темпов и конкретных способов этого перехода, что вело к почти непрерывному социально-политическому кризису.

Стратегическая цель переходного периода в России - это формирование эффективной рыночной экономики с сильной социальной ориентацией.

Условиями создания такой экономики являются:

- а) преобладание частной собственности;
- б) создание конкурентной среды;
- в) эффективное государство, обеспечивающее надежную защиту прав собственности и создающее условия для экономического роста;
- г) эффективная система социальной защиты;
- д) открытая конкурентоспособная на мировом рынке экономика.

"Сложившаяся в первой половине 90-х гг. российская модель рыночной экономики включает ряд черт, унаследованных из исторического прошлого. Государство даже после приватизации немалой части собственности по-прежнему располагает мощным государственным сектором в важнейших отраслях хозяйства. Сохраняется тесная связь политической власти и собственности." [6, с. 16]

Вместе с тем государство, утратив в ходе приватизации немалую часть прежних источников доходов, сохранило непосильный для него объем финансовых обязательств, что обуславливает затяжной кризис госбюджета.

В России не возникало взаимодействия и разграничения функций между рыночными структурами и государством, которые постоянно конфликтуют друг с другом, усугубляя кризисное состояние экономики. В результате сложившиеся в переходной экономике России формы собственности заметно отличаются от преобладающих в зрелой рыночной экономике. "На многих приватизированных предприятиях так и не появился эффективный собственник". [4, с.23]

Переход к рыночным отношениям в различных отраслях и сферах российской экономики осуществляется крайне неравномерно. Так, в денежно-кредитной сфере и торговле происходит быстрое приближение к уровню стран со зрелой рыночной экономикой, тогда как в сельском хозяйстве в основном сохранились формы организации производства, унаследованные от административно-командной системы.

Значительное влияние на экономические процессы оказывают сложившиеся в предыдущую эпоху монополистические структуры, что затрудняет формирование конкурентной среды; нередко практикуются и криминальные формы конкурентной борьбы.

"На формирование рыночной экономики в России оказывают влияние такие факторы, как склонность немалой части населения к государственному

патернализму (значительной роли государства в перераспределении доходов населения) и общественным формам присвоения (бесплатному образованию, медицинскому обслуживанию и т.д.)." [2, с.5] Это ведет к сохранению значительной экономической роли государства в финансировании социальных нужд и ограничению рыночных факторов в социальной сфере.

Из сказанного следует, что основанная на сильной регулирующей роли государства российская модель рыночной экономики опирается на ряд долговременных факторов: преобладание добывающих отраслей, неконкурентоспособность большинства обрабатывающих отраслей, неэффективность сельского хозяйства, социальное иждивенчество. Эти факторы в современных условиях сдерживают функции свободного рынка.

Такая переходная экономика, представляющая собой шаг вперед по сравнению с административно-командной системой, со временем должна будет уступить место зрелой рыночной системе.

Соотношение между конкуренцией и монопольной властью на отраслевых рынках России существенно менялось на протяжении десятилетнего переходного периода. При этом особое значение имеют специфические причины и формы проявления монопольной власти, преобладавшие на разных этапах переходного периода и связанные с важнейшими переходными процессами - адаптацией предприятий, приватизацией и становлением национальной системы собственности и корпоративного управления, развитием системы государственного регулирования экономики.

Мы считаем, что отправной точкой развития структуры российских рынков служил высокий уровень монополизма в производстве и распределении благ, созданный советской системой хозяйства. В работах, написанных в период перестройки и посвященных отраслевой структуре в советском хозяйстве, подчеркивались факторы монополизма, созданные политикой централизованного размещения производства: преобладание крупных предприятий, чрезмерно узкая специализация производителей, закрепление поставщиков за регионами и категориями потребителей в рамках централизованной системы сбыта продукции. Именно эти факторы рассматривались как наиболее опасные для успешного развития конкуренции в будущем рыночном хозяйстве.

Однако опасения, связанные с наследием социалистической системы размещения производства и организации сбыта, оказались в значительной степени преувеличенными. Либерализация внешней торговли практически мгновенно устранила монополизм российских производителей на потребительских рынках. Кроме того, либерализация цен создала стимулы для такой адаптации производителей, которая в значительной степени разрушила основы монополизма "советского типа".

"Во многих отраслях предприятия быстро диверсифицировали производство, что позволило решить проблему монопольной власти как

результата немногочисленности продавцов на рынке. Развитие альтернативных каналов снабжения и сбыта происходило несколько медленнее, поскольку наталкивалось на проблемы осуществления инвестиций в условиях значительной неопределенности, однако и этот процесс был вполне устойчивым." [5, с.40] Стимулы развития альтернативных каналов поставки и/или сбыта были тем сильнее, чем более высокая рента создавалась благодаря сегментированности рынков.

Безусловно, мы согласны, с тем, что адаптация производителей к изменившимся условиям хозяйствования имеет не только про-конкурентные, но и анти-конкурентные эффекты. В качестве примера последних можно отметить усилившуюся после 1998 года тенденцию укрупнения российских компаний, в том числе путем приобретения контроля и создания бизнес-групп.

В течение последних лет появились работы, посвященные альтернативным формам организации российских бизнес-групп, монографические исследования развития крупнейших групп и анализ общих тенденций их развития. Сопоставляя положительное и отрицательное влияние бизнес-групп на экономическую эффективность, большинство авторов приходит к выводу о том, что формирование бизнес-групп является формой реструктуризации российских предприятий.

Наиболее оптимистичные исследователи рассматривают бизнес-группы как магистральный путь модернизации российской промышленности. В этом контексте повышение концентрации отраслевых рынков многими аналитиками расценивается как допустимый побочный эффект повышения конкурентоспособности российских производителей.

Однако насколько эффективная адаптация производителей достаточна для того, чтобы обеспечить развитие конкуренции на российских отраслевых рынках? Для ответа на этот вопрос необходимо обратиться к стимулам участников рынков. На чрезвычайно сегментированных рынках при устранении барьеров, связанных с советской системой централизованного распределения, прибыль приносила стратегия входа на новые сегменты рынка (освоение новых видов продукции, расширение географии сбыта, поиск новых контрагентов), которая объективно способствовала усилению конкуренции.

"С развитием рынков и исчерпанием возможностей повышения прибыли таким путем стимулы принятия решений меняются. Ни один участник рынка не заинтересован в усилении конкуренции как таковой, напротив, возможность получения им экономической прибыли напрямую зависит от возможности приобрести некоторую рыночную власть - хотя бы временного характера". [6, с. 17]

Адаптация российских производителей объективно способствовала усилению конкуренции в первые годы реформ, однако на сегодняшний день связь между стратегиями российских производителей и интенсивностью

конкуренции представляется более комплексной. Характер этой связи зависит от институциональной среды принятия решений бизнесом, в том числе и от государственной политики.

Приватизацию можно отнести к важнейшим событиям переходного периода. В качестве компонента пакета радикальных реформ приватизация рассматривалась как необходимое условие развитие конкуренции, в первую очередь благодаря тому, что именно приватизация должна была создать децентрализованные стимулы для соперничества между участниками рынков.

Действительно, приватизация и развитие корпоративного контроля оказали существенное влияние на становление структуры российских отраслевых рынков, однако в ряде случаев это влияние оказалось не вполне ожидаемым.

Логика массовой приватизации привела к активным процессам перераспределения акционерного капитала, продолжающимся по настоящее время. Несмотря на то, что приватизация как развитие частных прав собственности началась в недрах советской экономики задолго до либерализационных реформ, возможность приобретения и реальных, и формальных прав собственности, защищаемых легально, оказала решающее влияние на стратегии экономических агентов.

Взаимосвязь между конкуренцией и частной собственностью носит комплексный характер, который можно описать, только отталкиваясь от институционального анализа прав собственности. Права собственности предполагают равенство экономических агентов в плане тех обязательств, которые они должны нести в обмен на владение соответствующими правами.

В этом смысле решение задачи обеспечения равных условий конкуренции совпадает с достижением цели развития частной собственности. В последнее время все чаще стали звучать утверждения о том, что в этой взаимосвязи приоритет принадлежит именно развитию конкуренции. Любопытно, что еще до начала процессов массовой приватизации в бывших социалистических странах этот тезис высказывался многими экономистами.

"В настоящее время общепризнанно, что и концепции, и практика реформирования российской экономики на протяжении 1990-х годов недооценивали воздействие стимулов, создаваемых конкуренцией, на результаты хозяйствования".[10, с. 28] В последние годы либеральные программы экономической политики все больше надежд на повышение эффективности использования ресурсов связывают с ужесточением и выравниванием бюджетных ограничений на российских рынках. Именно эта концепция лежит в основе программы "структурного маневра", разработанной Е.Г.Ясиным.

Таким образом, с развитием переходных процессов в российской

экономике постепенно утрачивали свое значение факторы монопольной власти, унаследованные от экономики советского периода, и связанные в первую очередь с особенностями размещения производства и системой распределения продукции.

На первый план выходят новые причины возникновения монополии, связанные, однако, не только и не столько с рыночной концентрацией как таковой, сколько с особым положением отдельных экономических агентов в рамках системы доступа к ресурсам и взаимодействия с регулирующими органами.

Что касается мер, направленных на создание структурных основ конкурентного рынка, то они почти отсутствуют. В частности, суммы, выделяемые на развитие мелкого предпринимательства, на 2-3 порядка ниже тех, которые могли бы дать заметный эффект. Дело и в том, что каждый предприниматель, каждый работник стремится стать монополистом и удержать свою, хотя бы частичную, монополию. Используются для этого многообразные методы, вся совокупность конкретных условий, в которых ведется данное хозяйство.

И никто не хочет конкуренции. Даже те фирмы, которые обладают очевидным преимуществом над другими в данной отрасли, используют конкуренцию, чтобы расширить границы своей частичной монополии.

В то же время конкуренция необходима всем, без нее, как без воздуха, задохнется рыночное хозяйство. Именно она - главный двигатель и условие научно-технического и организационного прогресса, повышения уровня экономической эффективности, качества товаров и услуг, в конечном счете - уровня и качества жизни населения.

Отсюда следует, что конкурентную среду в исходно монополизированной системе заинтересованы создавать не отдельные предприятия, группы предпринимателей, финансистов, наемных работников, а лишь государство, если оно является носителем общенациональных интересов. Гарантацией такого государства служит демократический контроль со стороны общества, если его члены руководствуются не только непосредственными и сиюминутными, но и коренными, долговременными своими интересами.

Со временем к наследственному генетическому монополизму присоединится монополизм рыночного типа, вызванный конкуренцией производителя; сегодня он становится реальной силой, представленной различного рода картельными соглашениями и образованием финансово-промышленных групп.

Монополизм, каким бы путем не сформировался, деформирует рынок и ведет к сдерживанию научно-технического прогресса, рост качества производимой продукции и расширение ее ассортимента, обуславливает инфляцию.

Монополии, сформированные административным путем, провоцируют

указанные деформации более агрессивно по сравнению с монополизмом рыночного типа.

Рыночные монополии завоевывают рынок на основе активного применения научно-технических достижений, но как только создают барьеры для вступления в отрасль для новых производителей, они вступают в период ослабления инновационной деятельности. Монополии советского типа при своем рождении не были связаны с усилиями по использованию достижений научно-технического прогресса, а в своей деятельности имели абсолютные гарантии невозможности появления каких либо конкурентов; они провоцировали застой в гораздо большей степени, чем монополии, рожденные рынком.

Монополии всегда были, есть и будут, рынок совершенной конкуренции никогда не станет реален, по крайней мере, в нашем веке.

В заключение нельзя не сказать, что монополии, это не всегда плохо, ведь именно они делают нашу жизнь легче, представим, что организаций поставляющих воду было больше 2х или 3х, что тогда, весь наш город перерыт и по всюду трубы? Конечно, некоторые монополии, действуют совсем не во благо людей, но для этого наше государство устанавливает различные антимонопольные меры и все приходит в норму.

Использованные источники:

1. Богачев В. "Монополия в советской экономике" // Экономические науки № 9. 1990 С.11.
2. Вэриан Х. Р. Микроэкономика. Промежуточный уровень. Современный подход. – М.: ЮНИТИ, 1997. – 767 с.
3. Гальперин В. М., Игнатьев С. М., Моргунов В. И. Микроэкономика. В 2-х т. – СПб.: Экономическая школа. 2002.
4. Курс экономической теории. Учебник. Издание 5-е , исправленное переработанное. Под редакцией Чепурина М.Н.и Киселевой Е.А. стр. 93
5. Матвеева Т. Ю., Никулина И. Н. Основы экономической теории. – М.: Дрофа, 2003. – 448 с.
6. Никулина И. Н. Экономическая теория: Пособие для семинарских занятий. Ч.1. Микроэкономика. – М.: изд-во ВШЭ, 1998.
7. Пиндайк Р. С., Рубинфельд Д. Л. Микроэкономика: Пер. с англ. – М.: Дело, 2000. – 808 с.
8. Стародубровская И. А. "Основы антимонопольной политики" // Вопросы экономики. 1990. № 6. С.31.
9. Франк Р. Х. Микроэкономика и поведение. – М.: ИНФРА–М, 2000. – 696 с.
10. Хайман Д. Н. Современная микроэкономика: анализ и применение. В 2-х т. – М.: Финансы и статистика, 1992.
11. Шерер Ф., Росс Д. Структура отраслевых рынков. – М.: ИНФРА–М, 1997. – 698 с.

Сластенов А. В.
студент
направление «Прикладная экономика»
магистратура II курс, ОЗО
Тюменский Государственный Университет
Россия, г. Новый Уренгой

ПОКРЫТИЕ, КАК ОДИН ИЗ СПОСОБОВ МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ НЕДОФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

В современной экономике практически невозможно вести бизнес, не принимая на себя некоторые долговые обязательства. Компании занимают деньги, чтобы финансировать новые проекты, маркетинговые кампании, ежедневные операции и т.п. Финансово-здоровые компании обычно обеспечивают достаточный поток доходов, который позволяет не только погасить долговые обязательства, но и получить некоторую прибыль. Одним из способов оценить соотношение между доходами и долговыми обязательствами является коэффициент покрытия долга - англ. Debt Service Coverage Ratio (DSCR), является финансовым показателем, который используется для оценки способности бизнеса выполнять свои долговые обязательства. На основе данного показателя анализируется осуществимость инвестиционного проекта, имеющего заемное финансирование. Конкретное значение DSCR различно для разных кредиторов и позволяет измерить риск, однако не учитывает риск относящийся к конкретному заемщику.

Коэффициент покрытия долга рассчитывается как отношение суммы чистого дохода за определенный период к сумме долговых обязательств за этот же самый период. Вычисление этого коэффициента является одним из способов определить, может ли проект покрыть свои долговые обязательства, если все его инвесторы немедленно потребуют свои средства. Если значение коэффициента покрытия долга меньше единицы, это может указывать на финансовые проблемы.

В большинстве случаев значение коэффициента покрытия долга меньше «1» свидетельствует о финансовых проблемах проекта, поскольку это означает, что имеющегося количества денег недостаточно, чтобы выплатить свои текущие долговые обязательства. Также опасной является тенденция, когда значение коэффициента покрытия долга продолжает последовательно снижаться в течение нескольких отчетных периодов. Это может быть индикатором, что уровень чистого дохода перестает соответствовать уровню долговых обязательств, другими словами у проекта возникает потребность в большем количестве денег, чем он может вернуть.

Коэффициент покрытия долга, стабильно превышающий единицу, говорит не только о способности проекта выплатить все свои долговые обязательства, но и наличии определенного резерва денежных средств. Эта дополнительная сумма может быть реинвестирована в развитие бизнеса, либо из нее может быть сформирован резервный фонд на случай

чрезвычайных ситуаций. Важно отметить, что высокое значение коэффициента покрытия долга не обязательно является положительным моментом. Когда возникает такая ситуация, потенциальные инвесторы могут предполагать, что проект не использует свой избыточный доход в полном объеме, что может, в конечном счете, повредить росту.

В благоприятные финансовые годы компаниям доступны различные способы рефинансирования своего долга, поэтому не всегда высокий показатель коэффициента покрытия долга будет гарантией исполнения установленных бизнес-планом проекта ковенантов. Другое дело - коэффициент денежного покрытия процентов, который с большей точностью отражает фактическую долговую нагрузку предприятия, поскольку даже в случае рефинансирования долгов компания не способна отказаться от выплаты процентных платежей. В числителе используются денежный поток от операционной деятельности и прибавленная к нему величина уплаченных процентов, налоги на прибыль прибавляются потому, что процентные расходы принимаются к вычету по налогу на прибыль. Таким образом, если компания будет направлять весь денежный поток на выплату процентов, то она сможет избежать расходов по налогу на прибыль. В знаменателе берется полная стоимость процентов - как по краткосрочным, так и по долгосрочным обязательствам.

Коэффициент покрытия процентов - англ. Interest Coverage Ratio, оценивает финансовый рычаг компании, путем определения ее способности выплачивать проценты по ее кредитам. Этот коэффициент рассчитывается как отношение прибыли до уплаты процентов и налогов (англ. Earnings Before Interest & Tax, EBIT) к сумме процентов, которую компания должна выплатить за соответствующий период времени (например, квартал). Чем выше значение этого коэффициента, тем выше устойчивость компании к негативным изменениям внешней среды. Если значение коэффициента покрытия процентов падает ниже базового уровня, равного «1», это означает, что платежеспособность компании находится под угрозой, поскольку потеряна способность осуществлять выплату процентов.

Привлечение заемного капитала является необходимостью для многих компаний, поскольку это позволяет им расти на стадии развития и осуществлять дорогостоящие инвестиции, чтобы продолжать расширяться. Поскольку по кредиту необходимо осуществлять периодические выплаты процентов, финансово-устойчивая компания должна получать определенный доход, который не только позволит осуществлять эти платежи, но и обеспечит достаточный резерв на случай внезапного спада деловой активности, или длительному резкому снижению выручки. Коэффициент покрытия процентов является одним из ключевых показателей, позволяющих не только оценить финансовую устойчивость, но и принять решение о жизнеспособности потенциальных инвестиций.

Чтобы вычислить коэффициент покрытия процентов, необходимо

определить прибыль до уплаты процентов и налогов (EBIT). Полученная величина делится на расходы компании, связанные с выплатой процентов по кредитам. При этом и числитель, и знаменатель в формуле должны быть взяты за один и тот же период времени:

$$ICR = \frac{EBIT}{I},$$

где EBIT - прибыль до уплаты процентов и налогов, иногда в расчетах может использоваться показатель EBITDA (англ. Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) - прибыль до уплаты процентов, налогов, амортизации материальных и нематериальных активов;

I – сумма процентов за соответствующий период.

При анализе коэффициента покрытия процентов проекта важно установить его эталонное значение или бенчмарк. Большинство экспертов склоняются к тому, что таким бенчмарком является его значение «1,5», которое считается минимальным уровнем для сохранения жизнеспособности проекта. Однако этот эталонный уровень может быть скорректирован, в зависимости от типа, сферы деятельности и специфики бизнеса на том уровне, чтобы противостоять возможным колебаниям размера получаемых доходов.

Следует также отметить, что коэффициент покрытия процентов лучше всего анализировать в динамике за длительный период времени. Это позволяет отсеять случайные краткосрочные отклонения, что повысит надежность полученных результатов. Для получения более точных результатов, вместо показателя EBIT можно использовать показатель «прибыль до уплаты процентов» (англ. Earnings Before Interest, EBI). Этот показатель уже учитывает налоги, которые компания должна выплатить, что делает более точным данные о ее финансовом рычаге.

Если при заключении договора или при мониторинге клиента значение данного коэффициента падает ниже 1, это является сигналом о возможности дефолта компании/проекта, а значит, и о нарушении оговоренных ковенантов. Рефинансирование в данном случае - единственный выход, но в периоды спада рынка и кризиса это достаточно проблематично.

На основании вышеизложенного, автор предлагает уделять особое внимание показателю ICR при расчёте эффективности инвестиционного проекта для минимизации рисков недофинансирования и возможного прогнозирования/предотвращения удорожания стоимости проекта, а также гарантии возврата инвестиций, направленных на его реализацию.

*Смирнов Е.Н., к.э.н.
доцент
кафедра мировой экономики
ФГБОУ ВПО «Государственный университет управления»
Россия, г. Москва*

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЫ ЭКОНОМИКИ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА: НАЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ

Методология развития и совершенствования наднациональной инновационной системы ЕС претерпевает качественные изменения [9]. Государственная поддержка инновационной деятельности в странах ЕС осуществляется главным образом за счет создания соответствующих экономических и политических условий для оптимального функционирования рынка, а также выполнения своих обязательств по контрактам, стандартизации правовой среды в сфере интеллектуальной собственности, равно как и для стимулирования развития венчурного инвестирования [21]. Одна из ведущих ролей в системе государственного регулирования отведена прямому субсидированию, сокращению налогов на НИОКР и для вновь создаваемых компаний в высокотехнологичной сфере. Кроме того, государство оставляет за собой функции управления государственными научно-исследовательскими организациями, связанные со стратегическими и фундаментальными исследованиями и исследованиями для бизнеса на контрактной основе.

При непосредственном участии государства страны ЕС реализуют программы по преодолению технологического разрыва от Японии и США по показателям производительности труда, удельному весу экспорта инновационных товаров на внешнем рынке и показателям инновационной активности.

Стратегии, контуры и направления моделей развития национальных инновационных систем ЕС определены в Концепции единого Европейского исследовательского пространства, которая была сформирована на Лиссабонском саммите. Там в качестве одной из главных задач было определение перспектив развития ЕС на период до 2021 г. и *преодоление основных вызовов XXI века*:

- ликвидация разрыва между использованием результатов исследований и уровнем фундаментальных исследований;
- преодоление отставания ЕС от США и Японии по показателю объема финансирования НИОКР;
- преодоление фрагментарности научно-технической политики и ресурсов;
- усиление стимулов к инновациям и нововведениям.

В целях стимулирования инновационной деятельности за рубежом в ЕС были использованы новые институты межрегионального и

регионального развития. Функции этих структур развития выполняли Центры распространения инноваций и технологий [6, С.208-214]. Так, например, в частном секторе создана и успешно функционирует сеть инновационных центров, которые призваны оказывать поддержку предпринимательству и содействовать инновационному развитию. В настоящее время действует 150 таких центров в странах ЕС [1, С.59].

Отметим, что национальными исследовательскими организациями также начата рассматривать возможность создания определенной структуры в целях оказания поддержки фундаментальным исследованиям на уровне ЕС. Это в дальнейшем должно усилить действия и возможности ЕС в рассматриваемой области. Такое новое образование будет организовано на общепризнанных в ЕС методах и структуре. Данное образование может принять форму исследовательского совета и мобилизовать объединение частных и общественных фондов. Преимущество этой структуры напрямую зависит от ее способности усиливать качественные характеристики и координировать национальные инновационные системы.

Согласно Рамочным программам последних лет, странам ЕС было рекомендовано увеличить расходы бюджета на реализацию целей международного научно-технического сотрудничества и содействовать созданию благоприятной среды для работы исследователей в лабораториях стран ЕС.

Первостепенной является задача создания органами государственной власти общих условий для развития инновационной деятельности и предпринимательства, привлечения иностранного и частного капитала, содействия развитию процессов кооперации между предпринимательским сектором, промышленностью и университетами. Именно партнерство государства и частного сектора способно снизить риски принятия неэффективных решений в инновационном развитии. Именно поэтому, ключевым аспектом в решении проблемы соотношения функций государства и рынка становится реализация их взаимодополняемости, а не противопоставления друг другу. В этом контексте государственного регулирования и должны формироваться НИС стран ЕС.

Главные тенденции инновационной деятельности органов государственной власти в развитых странах ЕС привели к формированию проверенных международной практикой, универсальных, доказавших на деле свою эффективность *рекомендаций в плане основных задач государственной поддержки инновационной деятельности в странах ЕС со слабой национальной инновационной системой*, к которым автор относит:

- принятие нормативно-правовых решений в тех сферах, которые традиционно закреплены за органами государственной власти;
- содействие активному трансферу технологий, созданных в зонах и рамках ответственности государства;
- выполнение ведущей роли в кооперации государства и частного

бизнеса по всем направлениям инновационной деятельности, участие (по возможности) в определенных цепочках создания инноваций, имеющих значимость как для частного сектора, так и для общества;

- фокусирование усилий государства на тех технологиях, которые являются критическими для предприятий интенсивно растущей экономики.

Следует отметить, что в условиях транзитивности (переходного характера развития экономики) ряда стран ЕС, вступивших в него в 2004 и 2007 гг., необходимо учитывать кардинальные изменения, происходящие в институциональном оформлении инновационных систем в этих странах, как-то:

- происходит интеграция научной, промышленной и региональной политики в инновационную, а сама инновационная политика постепенно переносится на региональный уровень;

- возрастает роль государства в формировании благоприятной среды для инновационного развития;

- возникают все новые формы партнерства и сотрудничества государства, науки и частного сектора;

- государство путем прямых и косвенных методов выступает в качестве стимулятора кооперации, нацеленной на коммерциализацию результатов НИОКР и расширение и рост спроса на результаты деятельности государственных исследовательских центров (имеется ввиду так называемый «третий поток», после поддержки научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок и образования);

- государственный сектор НИОКР постепенно трансформируется, целью чего является повышение эффективности финансирования НИОКР; иными словами, происходит передача части научных лабораторий государства университетам, приватизация и иные подобные схемы;

- изменяется концептуальное видение инновационного развития на уровне университетов, т.е. происходит отход от классической связки «наука-образование» к «наука – образование – инновационный бизнес». В связи с этим возникают новые структуры – фонды, различные партнерства с национальным или интернациональным капиталом, которые способствует укреплению научного потенциала и инфраструктуры университетов, а также расширению подготовки научных кадров для реального сектора экономики;

- растет роль административного, экономического и социального регулирования в стимулировании инновационной деятельности; главную роль при этом приобретают антимонопольное регулирование и защита прав интеллектуальной собственности;

- пропаганда проблем научно-технического развития в стране становится отдельным направлением политики государства;

- появляется новые технологии прогнозирования и выработки приоритетов в целях формирования эффективной инновационной стратегии (например, «Форсайт»).

Одним из ключевых мест в реализации национальных программ развития инноваций стран ЕС заняли институциональные изменения – был предпринят ряд усилий по созданию механизма и структурных элементов реализации национальной инновационной политики. В силу того, что рамки статьи не позволяют поступить по иному, автор акцентирует на особенностях регулятивного механизма при формировании инновационных систем в отдельных странах с наиболее эффективным и крупными экономиками и инновационными системами – Германии, Великобритании, Франции и Италии.

По данным Европейской комиссии, технологическое развитие, инновации и научные исследования, технологическое развитие должны стать сердцевинной экономики ЕС, основным фактором его экономического роста и конкурентоспособности в XXI веке. *Германии*, только благодаря своей грамотно сформулированной инновационной политике, единственной в ЕС удалось поддержать экономический рост и стабильность своей национальной экономики, а также сохранить высокий кредитный рейтинг в условиях мирового финансово-экономического кризиса. Это свидетельствует о высоком уровне развития инновационной системы этой страны.

Важно учитывать тот факт, что изначально Германия является ведущей движущей силой интеграционного прогресса в ЕС, поскольку оказывает существенное экономическое влияние на многие страны и ЕС в целом, обеспечивает около одной четверти вливаний в общеевропейский бюджет и это существенно превышает доли других ведущих стран – Франции, Великобритании и Италии (17, 14 и 13 соответственно) [4, С.376]. Кроме этого, Германия лидирует по уровню ВВП в Европе (3,2 трлн. долл.) и объему экспорта (1,49 трлн. долл.), что делает ее чрезвычайно экспортоориентированной экономикой с преобладанием наукоемких промышленных товаров в экспортных поставках. Германия в условиях мирового финансово-экономического кризиса стала фактически единственной страной ЕС, продолжавшей выделять помощь странам, которых рецессия коснулась больше всего.

В современных условиях глобализации многие немецкие предприятия успешно функционируют в странах и регионах с дешевой рабочей силой, но, тем не менее, в отличие от других развитых стран ЕС, процессы деиндустриализации практически не коснулись экономики Германии, а конкурентоспособность наукоемкого экспорта Германии и экономики страны в целом сохранилась.

Этим объясняется, например, тот факт, что Германия является одним из идеологов и основных участников создания фонда по поддержке стабильности евро – Европейского фонда финансовой стабильности (EFSF) и последующего выделения Греции кредита свыше 100 млрд. евро. Кроме этого, около 150 млрд. долл. Германия внесла в стабилизационный фонд ЕС

с бюджетом около 0,5 трлн. евро (доля Германии составляет почти 30%) [3, С.79-80], который предназначен для оказания помощи другим странам ЕС, находящимся в бедственном экономическом положении – Испания, Португалия, Ирландия.

Таким образом, Германия во многом сохраняет позиции гаранта высокого уровня жизни ряда стран ЕС даже в условиях глобального финансово-экономического кризиса. Каковы же источники поддержания и дальнейшего роста конкурентоспособности национальной экономики Германии. Очевидно, что сохраняется инновационный потенциал предприятий промышленности страны, особенно сектора МСП (малые и средние предприятия), продукция которых обладает высокой конкурентоспособностью на внешних рынках, а последняя позволяет наращивать международную конкурентоспособность экономики страны в целом.

Мероприятия, реализуемые в рамках национальной инновационной политики, касаются финансовой, институциональной и организационной поддержки инновационной деятельности, совершенствования правовой поддержки охраны прав на интеллектуальную собственность. Обратимся к анализу основных направлений инновационной политики Германии в последнее десятилетие.

Еще в 2002 г. Федеральное министерство экономики и труда совместно с Федеральным министерством образования и научных исследований (BMBF) была разработана концепция инновационной политики Германии, ключевой целью которой явилось повышение уровня занятости, всемерное поощрение инноваций, а также идея о том, чтобы данная концепция стала базовой составляющей экономического развития страны [17, С.3].

Инновационная политика Германии включает в себя следующие стратегические направления:

- рост государственного финансирования НИОКР с акцентом на приоритетные области науки и технологий (нанотехнологии, экологически чистые технологии, здравоохранение, ИКТ);
- улучшение условий для внедрения инноваций в частном секторе;
- осуществление институциональной реформы научных организаций, а также административной реформы.

Безусловно, основным элементом инновационной политики страны стала политика в области научных исследований и образования, разработчиком которой явился BMBF, деятельность которого заключалась прежде всего в проведении передовых научных исследований и улучшении качества образования в целях роста инновационного потенциала [14, С.5].

В ходе применения концепции инновационного развития, для целей улучшения динамики НИОКР и дальнейшего инвестирования в научно-исследовательскую деятельность в сфере основных технологий, на уровне федерального правительства в 2010 г. была представлена дополненная

стратегия высокотехнологического развития до 2020 г. (High-Tech Strategy-2020), специфика которой состояла в выходе за рамки научно-технологической политики, интегрированном характере взаимодействия бизнеса и науки, а также ориентации на потребностях рынка.

Основным направлением стратегии стало развитие информационных и телекоммуникационных технологий на период до 2020 г. Также стратегия включала меры по укреплению связей между сектором научно-исследовательских разработок, промышленностью и рыночной средой, меры поддержки малых предприятий в инновационной сфере. В добавок ко всему, федеральным правительством страны увеличило финансирование малых инновационных предприятий дополнительно на 10% [3, С.81].

Одно из ключевых мест в анализируемой стратегии уделено проблемам защиты интеллектуальной собственности, а именно речь идет об установлении кооперационных отношений между патентными бюро отдельных стран-экспортеров пиратской продукции и таможенными структурами при существенном сокращении участия частного бизнеса [7, С.51].

Как на уровне ЕС, так и в Германии одним из основных элементов инновационной политики является проведение прогрессивной промышленной политики, направленной на модернизации промышленного сектора. При этом, следует указать, что Федеральным министерством образования, науки и инноваций Германии еще в 2002 г. предпринимались попытки создания необходимых условий для роста международных конкурентных позиций промышленных предприятий [14, С.38]. В частности, компетенция министерства охватывала вопросы финансирования инноваций за счет использования инструментов венчурного финансирования [2] и заемных средств, прямой поддержки НИОКР на предприятиях сектора МСП, антимонопольного регулирования и либерализации экономики, содействия развитию консалтинга в области патентования и технологий [8, С.47].

В результате такого скрупулезного, всеохватывающего подхода реализация инновационной политики принесла экономике страны положительный эффект. Так, по данным статистики, на протяжении первого десятилетия XXI в. На среднетехнологичные, высокотехнологичные производства и сферу услуг приходится большая часть НИОКР (68,8%) [7, С.61].

Серьезный рост инновационной активности промышленного сектора стал проявляться уже в начале 2000-х гг. [5, С.210-217], поскольку многие предприятия увеличили свои расходы на НИОКР, а кроме этого – в целях снижения издержек модернизировали бизнес-процессы. Традиционно основной вклад в рост расходов на НИОКР внесли такие экспортоориентированные отрасли, как химическая промышленность, автомобилестроение, электроника и электротехника. С учетом роста мировой экономики в целом в 2002-2005 гг. экспортные рынки этих отраслей

расширились, способствуя тем самым росту инновационной активности в этих отраслях [7, С.63].

На современном этапе многие промышленные компании Германии стремятся к увеличению доли на традиционных рынках, а также к завоеванию новых рынков, хотя это стремление во многом и сдерживается возрастанием международной конкуренции из-за контрагентов стран Юго-Восточной Азии. Тем не менее, позиции Германии на мировом рынке промышленных товаров по сравнению с другими странами ЕС остаются самыми высокими, однако вопрос повышения конкурентоспособности на мировом рынке остается для всех промышленных предприятий Германии ключевым.

В качестве подтверждения последнего тезиса можно привести тот факт, что доля расходов на НИОКР по отношению к ВВП в Германии остается самой высокой по сравнению с другими странами ЕС.

Об этом свидетельствует также более высокий уровень государственных расходов Германии на НИОКР в процентном соотношении от ВВП по сравнению с некоторыми другими странами-членами ЕС.

Залогом эффективного инновационного механизма экономики Германии является всемерное участие как государства, так и бизнеса в финансировании инновационной сферы. Одной из новаторских идей для инновационной политики Германии стал конкурсный характер проектов в сфере НИОКР, реализуемый как на федеральном уровне, так и на уровне регионов. Кроме этого, правительства федеральных земель имеют собственные региональные программы типа венчурного финансирования, страхования частных рискованных инвестиций, грантов, по которым проводятся не только НИОКР, но и оказываются услуги по использованию новых технологий.

В Германии создана и успешно функционирует сеть бизнес-ангелов для поддержки инновационных проектов со стороны малого бизнеса. В эту сеть входят частные инвесторы, готовые к реализации перспективных инновационных проектов. Помимо этого, важным аспектом формирования инновационного механизма является налаженный и постоянно совершенствующийся механизм государственно-частного партнерства. Наконец, важным моментом в политике развития инновационной сферы Германии является развитие охраны прав на интеллектуальную собственность. Известно, что система охраны промышленных образцов и патентной защиты в Германии является одной из сильнейших среди ведущих стран мира [8, С.120]. Германия занимает лидирующие позиции в мире по числу зарегистрированных и выданных патентов [20, С.17].

В последние годы с целью снижения затрат на охрану результатов интеллектуальной деятельности на уровне ЕС поставлен и широко обсуждается вопрос введения Единого европейского патента с целью охранных авторских прав на комунитарном уровне. Даже несмотря на это,

используемая в Германии система патентной защиты пока признается наиболее приоритетной.

Именно поэтому можно констатировать, что в Германии выстроен один из наиболее эффективных национальных инновационных механизмов, эффективность которого обеспечивается и дополняется тем, что на уровне федерального правительства идет постоянная поддержка инноваций в бизнесе, принимаются меры по снижению налоговой нагрузки инновационных компаний, по сокращению уровня бюрократизации и т.д.

Среди проблем дальнейшего повышения эффективности инновационного механизма экономики Германии следует назвать необходимость поиска новых инструментов и методов содействия внешнеэкономической деятельности инновационных компаний. Это связано с беспрецедентным ужесточением конкурентной борьбы на мировом рынке высокотехнологичной продукции, где активными участниками становятся представители экспортоориентированных индустриальных стран Азии. Пока доля последних в мировом наукоемком экспорте находится на уровне 15%, но имеется тенденция к существенному росту этого показателя. Только в Китае объем промышленной продукции высокотехнологичных отраслей за последнее десятилетие вырос в 30 раз, доля КНР в валовом мировом промышленном продукте – до 35%, а доля средне- и высокотехнологичной продукции в экспорте страны – до 59,7% [15, С.193]. Даже несмотря на то, что лидерами мирового наукоемкого экспорта остаются США, Япония и Германия, их позиции на мировом рынке высокотехнологичной продукции продолжают снижаться.

Германия занимает третье место на мировых рынках наукоемкой продукции. Экономическая политика, проводимая внутри ЕС, направлена на расширение внутренней и внешней торговли, причем в последней отдается приоритет созданию в будущем зон свободной торговли с такими странами, как Китай, Индия, Россия, некоторые страны Латинской Америки. Также на уровне ЕС признается крайне важным перманентное устранение барьеров во внешней торговле внутри и за пределами ЕС для венчурных компаний.

По мнению автора, в результате мирового финансово-экономического кризиса экономика Германии оказалась самой надежной именно благодаря грамотно выстроенному инновационному механизму. Кредитный рейтинг Германии, за исключением других членов европейского валютного союза, не пересматривался и сохранился на наивысшем (AAA) уровне со стабильным прогнозом. Это еще раз свидетельствует о значимости формирования эффективного инновационного механизма, который является не только источником экономического роста, но и гарантом «выживания» таких интеграционных группировок, как ЕС (поскольку Германия приняла на себя бремя смягчения последствий кризиса, которое легло на плечи таких аутсайдеров еврозоны, как Греция).

В целом, в НИС Германии сформировались некоторые конкурентные

преимущества и слабости, которые приведены в табл. 1.

Таблица 1. Конкурентные преимущества и недостатки НИС Германии

Преимущества	Недостатки
1. Высокая роль регионов в организации и финансировании НИОКР, снижающая нагрузку на федеральный бюджет. 2. Высокий уровень самостоятельных НИОКР в предпринимательском секторе. 3. Наличие большого количества научных обществ, финансирующих и организующих НИОКР. 4. Высокая концентрация ИР в университетах и других вузах. 5. Высокий уровень образования населения. 6. Сочетание собственных знаний с импортными технологиями. 7. Открытость НИС страны с учетом роста интернационализации НИОКР, делающая страну привлекательной для иностранных инвестиций.	1. Нехватка исследователей с естественнонаучным образованием. 2. сильный уклон в сторону научных публикаций по экономике, что в определенной степени ведет к снижению конкурентоспособности немецкой науки и технологий. 3. Существенный дефицит венчурного капитала для стимулирования инновационной деятельности промышленных фирм частного сектора, что особенно сказывается в период глобального кризиса.

Источник: составлено автором.

В качестве другого национального примера развития национальной инновационной системы автор считает необходимым привести и **Великобританию**, которая также далеко продвинулась в деле формирования эффективной инновационной политики. Для последних лет для экономики Великобритании характерен рост наукоемкого производства в общем объеме создаваемой добавленной стоимости, но существенная доля результатов научных исследований и разработок не достигает стадии коммерциализации [16]. В связи с этим, в 2008 г. Кабинетом Министров был подготовлен специальный доклад, в котором были определены основные направления реформы инновационного менеджмента на основе анализа проблем, с которыми столкнется экономика и инновационная сфера страны до 2025 г. [18]. Департаментом инноваций, университетов и профессиональной подготовки (DIUS) была подготовлена инвестиционная программа по науке и инновациям на период до 2014 г. [19], отражающая позиции правительства о необходимости осуществления долгосрочных капиталовложений в инновационную сферу. По существу, эта программа имеет основной целью повышение эффективности бюджетных ассигнований и построение более эффективной НИС. В ней есть такие разделы, как, например, «Повышение эффективности деятельности научно-исследовательских советов», «Максимизация воздействия науки на инновации». В качестве одной из целей поставлена задача повышения доли инвестиций на НИОКР в ВВП с 1.9% до 2,5% ВВП к 2014 году. При этом долю государственных затрат

предполагается увеличить с 0,6 до 0,8 %, а бизнеса с 1,3 до 1,7 % ВВП страны). В качестве важнейшего условия поддержания конкурентоспособного научного сектора предполагается увеличить на 20% затраты на развитие базы НИОКР.

Этому способствуют такие меры, как введенный налоговый кредит для осуществляющих НИОКР малых и средних фирм; расширение и уточнение работ, квалифицируемых как НИОКР; отмена около 40 норм, регулирующих деятельность компаний. По расчетам Министерства Финансов, в результате налогового кредита сумма экономии для малых и средних предприятий составит порядка 1/3 расходов на НИОКР в этом секторе.

Автор полагает, что для финансирования и инвестирования инновационной сферы Великобритании характерен ряд черт и особенностей, как-то:

1. Расходы британского бизнеса на НИОКР составляют лишь 1/3 их общих инвестиций на инновационную деятельность, но именно эти затраты являются важнейшим показателем инновационной деятельности в стране.

2. Помимо традиционных затраты фирм на НИОКР дополняются другими типами инновационных инвестиций, как, например, затраты на обучение и проектную деятельность, приобретение машин, современного научного и производственного оборудования, на программное обеспечение, маркетинг инновационной продукции, с которой фирма выходит на рынок.

3. Весьма высокий уровень интернационализации НИОКР Великобритании, дающий конкурентные преимущества инновационной сфере экономики. Доля НИОКР, финансируемых филиалами зарубежных фирм, в общем объеме затрат на НИОКР английским бизнесом составляет около 40% [10, С.22]. ПИИ в сферу НИОКР идут главным образом из США. Для иностранного капитала привлекательны благоприятный корпоративный налоговый режим и мощная научно-исследовательская база в частном секторе экономики.

4. Высокие расходы на НИОКР филиалов британских фирм за рубежом, которые составляют около 20% общих затрат инновационного бизнеса на территории Великобритании (порядка 6 млрд. долл.)

В отличие от Великобритании, для *Франции* характерно широкое вовлечение участие государства в организации и финансировании инновационного процесса, а бюджетное финансирование расходов на научные исследования по доле в общих расходах находятся на втором месте в Европе. В итоге по большинству показателей инновационного развития страна занимает среднее или выше среднего положение в ЕС при довольно низкой степени участия в научно-исследовательских программах, финансируемых Европейским Союзом.

Инновационная система Франции на современном этапе сталкивается с рядом проблем, к основным из которых следует отнести: устаревание научных кадров; сложность административной системы организации и

финансирования научных исследований; низкая привлекательность научной карьеры и последующая утечка мозгов за границу; региональные диспропорции в концентрации научного потенциала.

Исторически сложившая структура национальной инновационной системы определяет, что наука играет особую роль в инновационной системе Франции, причем наука является сферой деятельностью государства, тогда как инновационная деятельность – сферой деятельности частного бизнеса.

Все государственные научно-исследовательские институты во Франции можно разделить на три звена:

- Национальный центр научных исследований, являющийся государственным учреждением и аналогом Российской Академии Наук;
- государственные коммерческие структуры, сосредоточившиеся на проведении прикладных исследований в важнейших отраслях промышленности и народного хозяйства;
- университеты, высшие национальные школы (государственные вузы) и некоммерческие институты.

Органами, отвечающими за состояние инновационной политики и реализацию научных исследований, являются Министерство промышленности и Министерство научных исследований. Вопросами внедрения инноваций в конкретные отрасли промышленности ведает Инновационное агентство Франции, подчиняющееся сразу двум указанным министерствам. Агентство имеет разветвленную сеть представительств в регионах. Основная его цель заключается в оказании финансовой поддержки предприятий в области осуществления инновационных проектов.

Современная конкуренция обусловила необходимость поиска новых путей повышения эффективности НИС, модернизация и реорганизация которой ведется уже на протяжении последних 15 лет в связи с принятием Закона об инновациях и научных исследований. В частности, предусмотрены следующие меры по реорганизации НИС:

- содействие миграции научных работников из государственного сектора в коммерческие структуры путем, например, учреждения собственных фирм;
- стимулирование кооперации между коммерческими предприятиями и государственным научным сектором за счет организации различных бизнес-инкубаторов и технопарков;
- дальнейшее развитие нормативно-правовой базы для поощрения участия научного персонала в новых предприятиях и формирования инновационных фондов, применения льгот для вновь создаваемых инновационных компаний.

Италия по сравнению с тремя странами, указанными выше, обладает невысокой инновационной активностью. Это связано, что изначально уровень инновационного сектора экономики был невысоким, доля использования высоких технологий в промышленности была невысока, а

объемы государственного финансирования НИОКР имеют тенденцию к сокращению. Более того, в отличие от других развитых стран ЕС, Италия имеет слабую систему патентной защиты, в связи с чем поступления в бюджет от лицензирования технологических инноваций были невысоки.

Позитивным для развития НИС является то, что во многих отраслях промышленности (например, производство одежды, текстильная промышленность) сохранились сильные традиции семейного бизнеса, что делает отрасли конкурентоспособными на мировом рынке. Эти отрасли нацелены на инновационную деятельность и дают серьезный вклад в ВВП.

Очевидно, что учитывая высокий уровень развития НИС в ведущих странах ЕС, необходимо обозначить их основные позитивные черты, которые необходимо использовать при формировании эффективно НИС в нашей стране:

1. Формирование комплексной инновационной системы, пронизывающей все отрасли и сферы национальной экономики.
2. Разработка нормативно-правовой базы развития НИС.
3. Налаживание тесных кооперационных связей между фирмами и университетами.

При анализе инновационного механизма развития экономики ЕС необходимо учитывать особенности функционирования и взаимодействия региональных инновационных подсистем (РИП) с НИС отдельных стран и наднациональной НИС ЕС в целом. Начало концепции РИП приходится на 90-е гг. прошлого столетия, в частности, основоположником этой концепции был профессор Кембриджского университета Ф. Кук [12, С.365-382]. Опираясь на основные положения этой концепции, следует отметить, что в основе функционирования РИП лежит взаимодействие образовательных учреждений и фирм, а надстройкой функционирования РИП является социально-экономическая инфраструктура конкретного региона в условиях определенной институциональной и правовой среды.

Иными словами, специфика того или иного региона определяет структуру РИП, которая может существенно различаться в зависимости от уровня социально-экономического развития региона. Как правило, РИП включает следующие основные элементы:

1. *Торгово-промышленная палата региона*, играющая определяющую роль в его социально-экономическом развитии.
2. *Инновационные агентства, промышленные ассоциации, агентства промышленного региона*, осуществляющие исследования рынка.
3. *Венчурные фонды.*
4. *Предприятия* (как крупные, так и сектора МСП).
5. *Образовательные учреждения* (вузы, университеты).

Применительно к отдельным регионам стран ЕС важно учитывать культурные, социальные аспекты, традиции развития промышленности, определяющие формирование инновационного механизма экономики

региона. С учетом того, ЕС в целом характеризуется значительными региональными контрастами [9, С.219], с позиций уровня инновационного развития все регионы ЕС могут быть разделены на следующие группы:

1. Высокотехнологичные регионы.
2. Крупнейшие регионы с высоким удельным весом государственных структур.
3. Среднетехнологичные регионы
4. Низкотехнологичные окраинные регионы.

Поскольку, как было указано выше, регионы ЕС существенно дифференцированы между собой, в них необходимо осуществлять инновационную политику, адекватную особенностям социально-экономического, культурного и исторического развития того или иного региона. Очевидно, что регионы с самым высоким уровнем инновационного развития, сосредоточены в странах с самым большим инновационным потенциалом – Великобритания, Германия, Дания, Финляндия, Франция, Швеция.

Следует учитывать и то, что инновационное развитие ряда регионов может отставать или опережать уровень инновационного развития страны. Так, к числу отстающих можно отнести: в Германии – Кобленц и Нижняя Бавария, в Нидерландах – Зееланд и Фрислэнд, во Франции – Nors-Pas-de-Calais. Напротив, высоко развитыми регионами в отдельных странах – аутсайдерах инновационного развития среди прочих стран ЕС – являются: в Испании – Мадрид и Каталония, Италии – Эмилия-Романья и Ломбардия, Португалии – Лиссабон, Словакии – Братислава.

Необходимо указать, что регионы, в которых эффективный инновационный механизм формируется быстрее, чем в целом по стране, как правило, либо являются столицами государств, либо для них характерен более высокий уровень ВВП на душу населения, т.е. регионы концентрации промышленного потенциала либо с развитой сферой услуг. В свою очередь, регионы страны, отстающие в инновационном развитии, преимущественно удалены от столицы и промышленных центров страны, в них может наблюдаться постоянный отток населения, они характеризуются невысоким объемом производимого ВВП на душу населения.

Важно учитывать и то, что наднациональная инновационная система ЕС оказывает воздействие на формирование РИП, что подтверждается, во-первых, тем, что инновационная политика ЕС ведет к установлению прямых связей между РИП и наднациональной инновационной системой. Во-вторых, следует иметь ввиду, что политика развития РИП, наднациональная инновационная система связаны с другими направлениями социально-экономической политики, осуществляемыми в ЕС: промышленной, конкурентной, образовательной, региональной, причем последняя в установлении этих связей играет первоочередную роль.

В целом, в области взаимосвязей региональной и инновационной политики ЕС необходимо выделить следующие сложившиеся тенденции:

- наиболее развитые крупнейшие страны ЕС – Германия, Франция, Нидерланды – наиболее активно участвуют в формировании РИП;
- среди менее развитых стран ЕС более активно вовлечены в процесс формирования РИП именно столицы этих государств (например, Мадрид);
- многие отсталые регионы получают от ЕС существенную финансовую поддержку на развитие инноваций (например, Каталония (Испания), Сицилия (Италия), причем это происходит по линии региональной, а не инновационной политики ЕС.

Наконец, важным аспектом формирования эффективного инновационного механизма на региональном, национальном и наднациональном уровнях является использование концепции развития инновационных кластеров. Экономическая наука разработала и широко развила целую теорию кластеров. Под кластером понимается группа взаимосвязанных организаций (фирм, научно-исследовательских университетов и других организаций), локализованных по географическому признаку, скооперированных между собой и способствующих росту конкурентных преимуществ кластера в целом.

Тот факт что кластер является оптимальной средой для осуществления инноваций, объясняется следующими обстоятельствами:

- наличие высококвалифицированных трудовых ресурсов;
- географическая близость, которая способствует распространению тех знаний, которые тесно привязаны к людям, ими обладающими;
- наличие гибких структур в виде малых и средних предприятий, способствующих инновационному росту [11, СС.2-23, 90-113].

Несмотря на наличие общих признаков кластера, стратегии их развития могут отличаться по странам и регионам. В странах ЕС на национальном уровне концепции развития кластеров в сфере инноваций уделяется серьезное внимание, в том числе и на уровне региональных и местных властей. Одновременно инновационные кластеры оказывают серьезное воздействие на НИС отдельных стран, РИП и наднациональную систему в целом.

К числу наиболее успешно действующих инновационных кластеров в ЕС можно отнести транснациональный кластер «Эресунн», сосредоточенный на территории Дании и Швеции; кластер на о. Сардиния в г. Кальяри (Италия), специализирующийся на информационно-коммуникационных технологиях; кластер в сфере высоки технологий г. Пиза (Италия). Причины успеха этих кластеров различаются. Так, для кластера Эресунн определяющей явилась национальная инновационная политика двух стран. Для кластера г. Кальяри решающую роль сыграла региональная инновационная политика.

Очевидно, что факторы конкурентоспособности инновационных

кластеров в странах ЕС разные в силу того, что политика развития кластеров осуществляется на разных уровнях:

- *наднациональный уровень*, когда в последние пять лет на уровне ЕС стали предприниматься попытки по координации отдельных кластерных инициатив и с этой целью в ЕС были созданы Европейский кластерный альянс и Совет высокого уровня по кластерам;

- *национальный уровень*, когда на уровне отдельных стран в последние двадцать лет начала реализовываться кластерная политика, причем координирующим министерством становилось министерство промышленного развития той или иной страны. Почти во всех странах ЕС политика развития кластеров была признана одной из важнейших составляющих национальной инновационной политики. Государственное регулирование кластерной деятельности в ЕС осуществлялось на уровне специализированных агентств. В конце 2000-х гг. в странах ЕС функционировало более 70 таких агентств [22], а основным источником финансирования кластерной политики стал госбюджет;

- *региональный уровень*, для которого характерно большее, чем на национальном уровне, количество структур, но в то же время их число отличается по отдельным странам [13]. Отличительной особенностью региональных программ развития кластеров, однако, является то, что они акцентированы в большей степени на развитии региона, а в меньшей – на образовании, что их отличает от национальных (страновых) кластерных программ.

Координация трех указанных уровней развития кластеров нашла свое отражение в документе «Европейский меморандум по кластерам» (разработан в 2007 г. под руководством Европейского кластерного альянса), который устанавливает систему связей между различными уровнями инновационной активности [23]. В данном документе:

- показана роль инновационных кластеров в формировании инновационного механизма развития экономики;

- доказана необходимость осуществления совместных действий на наднациональном уровне для эффективного развития инновационных кластеров;

- обозначена важность осуществления координации политики развития кластеров на уровнях НИС, РИП и наднациональном уровне.

Несмотря на то, что Европейский меморандум по кластерам является четким планом, скрупулезно рассчитанным на несколько лет, тем не менее, его значимость состоит в том, что он впервые обозначил политику организации и развития инновационных кластеров как наднациональную сферу деятельности ЕС.

Использованные источники:

1. Движение регионов России к инновационному развитию. / Гранберг А.Г., Валентей С.Д., Одинцов А.В. и др. ; РАН Ин – т экономики. М.: Наука, 2006.

2. Жестков А.М. Венчурные инвестиции в **инновационном** обновлении экономики Германии: Дисс. канд. экон. наук, 08.00.14. – М.: Институт Европы РАН, 2010.
3. Игнатущенко Е.И. Инновационная Германия в экономике ЕС в эпоху мирового экономического и финансового кризиса // Молодой ученый. 2012. №7.
4. Ломакин В.К. Мировая экономика. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.
5. Смирнов Е.Н. Механизм инновационного обновления промышленности Европейского Союза в современных условиях // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2013. №2.
6. Смирнов Е.Н. Феномен наднациональной инновационной системы Европейского Союза // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2013. №9.
7. Хватова Т.Ю. Национальные инновационные системы зарубежных стран: цели и стратегии развития. – СПб.: Изд-во Политехнического Ун-та, 2009.
8. Циренщиков В.С., Абрамова С.В., Жестков А.М. Поддержка инновационного обновления экономики Германии. М.: ООО «Русский сувенир», 2007.
9. Экономика Европейского Союза / колл. авторов, под общ. ред. Р.К. Щенина. – М.: Кнорус, 2012. – 560 с.
10. Bulli S. Business Innovation Investment in the UK / Science and Innovation Analysis, Department for Innovation, Universities & Skills, 2008.
11. Business Networks & Industrial Districts: The Governance of the Global Value Chain /By Belussi et al. – N.Y.: Routledge. 2010.
12. Cooke P. Regional Innovation Systems: Competitive Regulation in the New Europe // Geoforum. 1992. #23.
13. Ferraris A. In Veneto c'est piu luce. // Economy. May 13, 2010.
14. Heute die Zukunft gestalten. Das Bundesministerium fuer Bildung und Forschung. – Bonn, Berlin, 2005.
15. Industrial Development Report 2011: Industrial energy efficiency for sustainable wealth creation. Capturing environmental, economic and social dividends. – UN, UNIDO, 2012.
16. Innovation Nation. Background analysis: strengths and weaknesses of the UK Innovation system / Department for Innovation, Universities and Skills (DIUS), 2008.
17. Innovation Policy. More Dynamic for Competitive Jobs / Federal Ministry of Economics a. Technology. – Bonn, 2003.
18. Realising Britain's Potential: Future Strategic Challenges for Britain / Cabinet Office. The Strategy Unit. 2008. February.
19. Science and Innovation Investment Framework 2004–2014. Next Steps. Annual Report 2008 / Department for Innovation, Universities & Skills / HM Treasury / Department for Children, schools and Families. 2008. December.
20. World Intellectual Property IP Facts and Figures 2012. – WIPO Economic &

Statistics Series, 2013.

21. Смирнов Е.Н. Приоритетные направления и проблемы формирования инновационной экономики Европейского Союза на современном этапе [Электронный ресурс]. – Интернет-журнал Науковедение. 2013. №6(19). – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/20EVN613.pdf>

22. Cluster Policy in Europe. A brief Summary of cluster policies in 31 european countries. Jan. 2008 // http://www.clusterobservatory.eu/upload/Synthesis_report_cluster_mapping.pdf

23. Innovation Clusters in Europe: a Statistical analysis & overview of current policy Support // http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/document.cfm?action=display&doc_id=559&userservice_id=1&request.id=0

*Смирнов Т.А., к.ф.н.
доцент, заведующий кафедрой
кафедра Философии, истории и Иностранных языков
ФГБОУВПО «Норильский индустриальный институт»
Россия, г. Норильск*

ОСНОВНЫЕ КОНЦЕПЦИИ СОЦИАЛИЗАЦИИ ЛИЧНОСТИ

Ключевые слова: социализация, интеракция, гражданское общество, anomia, идентичность, личность, «кризис идентичности», социальная среда, социальное действие, имитация, интериоризация ценностей, социальная связь, «символический интеракционизм», право.

Аннотация: рассматриваются вопросы социализации личности в теориях западных мыслителей. Различные концепции социализации определяют и многообразные вариации конечного результата, указывают неоднозначные порой противоположные стороны сложного процесса становления личности, её интернализации, ценностной ориентации и интериоризации ценностей.

Социализация личности, рассматриваемая в самом широком смысле этого слова, является процессом становления и обнаружения конкретного единства человека и общества, процессом превращения человека из полуприродного индивидуума в «существо политическое» (Аристотель), т.е. в социальное существо. Перенесение темы отношения личности, семьи и гражданского общества в плоскость проблематики социализации способно придать ей необходимую конкретность и динамизм. Уже в силу одного этого проблема социализации, взятая в социально-философском аспекте, становится в высшей степени актуальной для современной социально-философской науки. Именно в таком качестве она способна задать импульс к прогрессирующей гуманизации научного знания.

Однако тема социализации личности имеет и собственную логику, и традиции, в последние годы претерпевшие определенный перелом, связанный с наметившимся изменением методологического инструментария.

Особая актуальность темы социализации личности определяется сегодня, прежде всего, следующими факторами:

1) это проблема разбалансировки социальной сферы, сложившейся в прежнюю эпоху; появление новых социальных групп, слоев и даже классов вместе с параллельным разрушением старой системы стратификации общества имеет следствием переход из одной социальной сферы в другую, ставший почти массовым явлением, что делает вопрос о социализации личности (а также о ее, условно говоря, «ресоциализации») остро актуальным для гораздо большего круга людей, чем в период стабильности;

2) эти же процессы приводят к быстрой маргинализации значительной части общества, поэтому сегодня уместно будет говорить не только о проблемах социализации, но и о десоциализации личности как проблеме – тщательное исследование этой стороны дела может стать важным элементом в структуре теоретического обоснования новой социальной системы России;

3) в условиях демократического политического устройства страны и динамично формирующейся рыночной экономики изменяются привычные формы и пути социализации личности, значительно усложняется сам этот процесс, прежние схемы и стереотипы здесь уже «не работают»; но в то же время сама жизнь, дело государственного строительства и потребности конкретного человека заставляют ученых обращаться к этим вопросам;

4) государство, желающее обеспечить для своих граждан надежный правопорядок, должно в новых, непростых условиях находить особо надежные механизмы совершенствования процесса социализации личности, механизмы контроля за этим процессом и помощи человеку в нем – только при этом условии можно будет сказать, что в России создана надежная социальная, политическая и правовая структура, систематически, а не от случая к случаю реализующая принцип первичности прав и интересов личности по отношению к государству.

Неофрейдист Эрик Эриксон (1902–1994), создавший свою систему стадий социализации и признавший, что этот процесс, хотя и обладает наибольшей интенсивностью в детстве и отрочестве, не прекращается до самой смерти индивида. Заслуга Эриксона еще и в том, что он, сохранив в целом открытое Фрейдом понимание первых стадий развития детской психосексуальности, лишил их одиозных названий, обычно вызывающих негативную реакцию воспитателей и родителей. Эриксон выделяет восемь стадий социализации [4]. Первая – младенчество – длится от рождения до двух лет (возрастные границы здесь довольно приблизительны) и протекает под знаком доверия – недоверия к семье. Иными словами, при благоприятном прохождении этого периода у ребенка формируется общее доверие к миру, на фоне которого в дальнейшем и развиваются иные черты личности; при неблагоприятных условиях возникают тяжелые расстройства на основе глубинного недоверия к миру, окружающим и себе. Во втором периоде – раннем детстве (от 2 до 4 лет) – у ребенка формируется либо

автономия, самостоятельность поведения, либо доминирующими чертами его личности становятся стыд и сомнение. При неблагоприятном прохождении этой стадии в ребенке подрывается стремление к самостоятельности и умение ориентироваться в окружающем мире. В период детства (4–6 лет) закладывается такая черта личности, как инициатива; если в это время любознательность, подвижность, работа фантазии ребенка систематически подавляется, то возникает непреодолимое чувство вины. Школьный возраст (у девочек он длится от 6 до 10 лет, у мальчиков чуть дольше – от 6 до 12 лет) в положительном отношении характеризуется созиданием; ребенок учится выполнять как индивидуальные задания, так и работать в группе, устанавливать отношения со сверстниками и взрослыми людьми. Если стремление школьника к деятельности, творчеству не реализуется, то в дальнейшем у такого человека возникает неспособность начать новое дело, формируется чувство неполноценности. Мы видим, что по степени важности закладываемых черт личности значимость каждого этапа социализации понемногу убывает, но зависимость становления личности от успешности или неуспешности прохождения того или иного этапа в целом сохраняется. После окончания школьного периода наступает время отрочества или юности, которое длится для девушек от 10 до 21 года, а для юношей от 12 до 23 лет. В это время человек «примеряет на себя» социальные роли и формирует представление о собственной идентичности. Благополучным исходом этого этапа является более или менее осознанный выбор своей социальной роли; неблагоприятным – так называемая «спутанная идентичность», неумение найти себя, неадекватное представление о своих возможностях и путях их реализации. Как уже говорилось, Эриксон не ограничивал процесс социализации детством и даже юностью человека, а полагал, что усвоение определенных ценностей и норм, а также социальных ролей длится в продолжение всей жизни. Просто для взрослого человека эти периоды сложнее выделить и еще сложнее указать их возрастные границы – они гораздо более размыты, чем в детстве. И все же Эриксон предполагает наличие «трех фаз взрослости». Первая (до 31 года у женщин и 33 лет у мужчин) в положительном случае характеризуется достижением интимности. Эриксон имеет в виду не только и не столько сексуальную интимность, сколько вообще умение вступать в близкие, интимные межличностные связи. Неуспешное прохождение этой ступени социализации грозит человеку социальной изоляцией, попросту – одиночеством. Следующая фаза взрослости ознаменовывается генеративностью, т.е. построением собственной семьи, приобретением умения заботиться о следующем поколении, передавать детям то, что приобретено. Отрицательный полюс этого периода социализации – стагнация, застой, неумение отдавать накопленный опыт и знания. Последний этап взрослости, по Эриксону, наступает где-то после 65 лет, и его достижения распределяются в рамках оппозиции «интегративность –

безысходность». На этом этапе проявляются завоевания всех предшествующих стадий социализации, и если в целом этот процесс оказался успешным, то человека ждет принятие окружающего мира и себя в нем, – то, что в обыденном языке называют мудростью. Если же процесс социализации, усвоения норм и ценностей общества был искажен, какие-то из его стадий пройдены неудачно, то человека ждет неудовлетворенность жизнью, проявляющаяся в разных формах – от жалости к себе до ненависти к окружающим. Таким образом, Эриксон представил процесс социализации как последовательное преодоление человеком возрастных личностных «кризисов идентичности», вызванных несоответствием между социальными требованиями и психосоциальной зрелостью личности. В целом предложенная Фрейдом и затем уточненная и дополненная его последователями идея стадийности процесса социализации была принята большинством исследователей. Различие сохранялось в понимании тех механизмов, которые являются движущей силой этого процесса. Так, швейцарский психолог Жан Пиаже (1896–1980), сохранив идею стадийности, сделал акцент на развитие не психосексуальных, а когнитивных, познавательных структур индивида, которые формируются и перестраиваются в зависимости от опыта и социального взаимодействия. Говоря о сущности процесса социализации, Пиаже отмечал, что человеческое существо с самого своего рождения погружено в социальную среду, которая не просто воздействует на индивида физически, но «непрестанно трансформирует самую его структуру, ибо... не только принуждает его к принятию фактов, но и предоставляет ему вполне установившиеся системы знаков, изменяющие мышление индивида, предлагает ему новые ценности и возлагает на него бесконечный ряд обязанностей». Далее Пиаже делает вывод, что «социальная жизнь трансформирует интеллект через воздействие трех посредников: языка (знаки), содержания взаимодействий субъекта с объектами (интеллектуальные ценности) и правил, предписанных мышлению (коллективные логические и дологические нормы)»[3]. В своей работе «Происхождение интеллекта у детей» Пиаже подчеркивал, что развитие проходит через стадийный процесс усвоения знаний в семье. На каждой стадии когнитивного развития формируются новые навыки, определяющие пределы того, чему можно научить человека. Дети проходят эти стадии в определенной последовательности, хотя необязательно с одинаковой скоростью и результатами. Пиаже выделил четыре стадии социализации: сенсомоторную, дооперациональную, конкретно-операциональную и формально-операциональную. На сенсомоторной стадии (от рождения до полутора-двух лет) не существует мысли, а поэтому и нет глубокого воздействия социальной жизни на интеллект; у младенца образуются лишь схемы поведения. На следующей стадии (до 7–8 лет) возникает сначала допонятийное, символическое, а следом и интуитивное мышление; ребенок

может представлять объекты, но не видит связи между ними. Затем (с 7–8 и до 11–12 лет) происходит формирование конкретных операциональных группировок мышления и «на смену нащупывающему воображению приходит... чувство связности и необходимости, удовлетворенность от завершенности системы»[1]. Выработка формального мышления, «группировки которого характеризуют зрелый рефлексивный интеллект», начинается в 11–12 лет и продолжается в течение всего юношеского периода. Пиаже обращал особое внимание на то, что каждая предыдущая стадия имеет важное значение для успешного прохождения последующей. Механизмами перехода от одной стадии к другой являются процессы ассимиляции (усвоения ценностей, норм поведения и культуры общества с помощью уже существующих схем поведения) и аккомодации (приспособления этих схем к новым ситуациям). С помощью этих механизмов, двигаясь от одной стадии развития к другой, ребенок постепенно проходит путь от врожденного ощущения и спонтанного ответа до способности к абстрактному, гипотетическому мышлению. Интересно, что Пиаже особенно акцентировал активную роль субъекта в процессе социализации: ребенок усваивает новый опыт, используя существующие когнитивные структуры (схемы) и затем использует эти схемы, чтобы приобретать новый опыт (в соблюдении равновесия между актами ассимиляции и аккомодации Пиаже и видел суть социальной адаптации). В этом концепция швейцарского психолога сближается с психоаналитическим подходом и значительно расходится с рассмотренной выше теорией Дюркгейма, в которой общественное, в особенности государственное начало, довлеет над индивидом и отчасти подавляет его волю, навязывая свои моральные ценности и нормы. Таким образом, вырисовывается два основных подхода к изучению социализации. Первый (идуший от Дюркгейма) акцентирует роль и значение общества, которое формирует индивида в соответствии со своими потребностями. Второй подход основывается на концепции жизненного пути личности, в ходе которого формируется определенный тип социально-психологической зрелости. Оба подхода до некоторой степени объединяет структурно-функциональная концепция социализации, выдвинутая американским социологом Толкоттом Парсонсом (1902–1979) в рамках теории социального действия. Парсонс разграничил две такие относительно автономные социальные подсистемы, как личность и культура, и стремился показать несостоятельность как идеи полностью независимой личности, так и субъекта, жестко запрограммированного обществом. Сделать это Парсонсу помогло понятие социального действия, впервые введенное в социологию еще Максом Вебером. Под социальным действием Вебер понимал «понятное отношение к «объектам», то есть такое, которое специфически характеризуется тем, что оно «имело» или предполагало (субъективный) смысл, независимо от степени его выраженности»[5]. Таким образом, основным признаком

социальности действия, по Веберу, являлось субъективное осмысление индивидом возможных вариантов поведения людей, вступающих с ним во взаимодействие. Парсонс развил эту концепцию, сблизив понятие «действие» с понятием «поведение», а «сознательность» истолковав как следствие определенной работы механизма человеческого сознания, ставящего сознательное в зависимость от «бессознательного». Согласно Парсонсу, общество представляет собой устойчивый комплекс повторяющихся и взаимосвязанных социальных действий, а потребности личности выступают как переменные в этой устойчивой социальной системе. «Каждая социальная система, – полагал Парсонс, – может существовать при выполнении некоторых определенных условий. Во-первых, она должна удовлетворять определенные физические потребности своих членов так, чтобы они могли выжить. Она должна также располагать определенными средствами распределения материальных ресурсов. Далее любая система должна выработать какой-то процесс социализации людей с тем, чтобы они развили либо субъективные мотивации подчинения конкретным нормам, либо некую общую потребность подчинения нормам»[12]. Успешная социализация могла состояться, по Парсонсу, только тогда, когда частью личности станут фундаментальные ценности (идеалы и убеждения), присущие обществу помимо норм. Именно интериоризированные ценности и дают личности мотив для следования и подчинения нормам. Процесс социализации, по Парсонсу, проходит в рамках социального взаимодействия. В основе понятия о социальном взаимодействии лежит представление о том, что социальный деятель всегда находится в мысленном или физическом окружении других социальных деятелей и ведет себя соответственно их ожиданиям, сложившейся ситуации и системе определенных правил и «культурных кодов». Социальные деятели являются одновременно и субъектами действия, и субъектами ориентации друг для друга и для самих себя. Социализация, которую Парсонс определял как «приобретение необходимых ориентаций для удовлетворительного функционирования в социальной роли»[12], состоит в том, что в процессе социального взаимодействия деятели видоизменяют свои ожидания относительно поведения других и одновременно приспособливают свои действия к предполагаемым ожиданиям окружающих. Парсонс подчеркивал принципиальную неопределенность социального взаимодействия, поскольку у его участников могут быть различные мотивы и символические представления об объектах; они могут вкладывать в одни и те же символы различные смыслы; они могут также стремиться к обладанию одними и теми же объектами или стремиться помешать друг другу в достижении цели. Избавиться от этой неопределенности полностью невозможно (да и не нужно); но можно ее уменьшить – и в этом задача социализации. Парсонс попытался также раскрыть сущность некоторых механизмов социализации, т.е. «мотивационных процессов, посредством которых она

осуществляется»[7]. Для этого он использовал ряд понятий, введенных еще Фрейдом, и применил их в теории социального действия. Так, в качестве важного механизма социализации он выделил имитацию, определив ее как процесс, с помощью которого вследствие взаимодействия с социальным объектом усваиваются специфические элементы культуры, особые знания и умения, символическое поведение. Наряду с имитацией существует и идентификация, суть которой – в научении, усвоении ценностей «социальной модели». Степень идентификации определяется характером привязанности к «другому». Третьим важным механизмом является социальный контроль. Несмотря на попытки привлечь внимание к самостоятельным усилиям индивида в деле социализации, Парсонс не избежал того же обвинения, которое выдвигалось против Дюркгейма: в создании сверхсоциализированной концепции человека и преувеличении роли «интериоризации ценностей» в упрочении социальных связей. В гораздо большей степени, чем Парсонс, акцентировали внимание на сознательном мышлении, самосознании и саморегулировании социальных деятелей Чарльз Кули (1864–1929), создатель концепции «зеркального Я», и Герберт Мид (1863–1931), основатель направления, получившего впоследствии название «символический интеракционизм». Важнейшим признаком социального существа Ч. Кули считал способность выделять себя из группы и осознавать свое «Я». Способность эта развивается в процессе общения с другими людьми и усвоения их мнений о себе. Так общество становится своеобразным зеркалом, в котором человек может видеть реакцию других на свое собственное поведение. Наше представление о самих себе формируется, а затем укрепляется и уточняется в ходе социальных взаимодействий (интеракций), поэтому Кули и рассматривает чувство собственной определенности как «зеркальное Я» (looking-glass self). Таким образом, согласно Кули, суть процесса социализации состоит в осознании собственной идентичности на основе интерпретации действий других. Механизмом социализации служит интеракция, осуществляющаяся через контакты «лицом к лицу», которые происходят в «первичных группах», и прежде всего в семье. Первичные группы (термин, введенный в социологию Ч. Кули) «первичны в нескольких смыслах, но, главным образом, из-за того, что являются фундаментом для формирования социальной природы и идеалов индивида»[9]. Именно в первичной группе – семье – младенец превращается в социальное существо, т.е., замечая, как другие люди относятся к нему, и учится понимать себя самого и осознавать свое место внутри культуры и межличностных отношений. Г. Мид уточнил и развил концепцию, разработанную Кули, сформулировав следующее теоретическое положение: личность и социальное действие формируются с помощью символов, которые приобретаются в процессе социализации и взаимно подтверждаются и изменяются в процессе социального взаимодействия его участниками. В своей основополагающей работе «Mind,

Self and Society» (название переводится по-разному: «Дух, идентичность и общество» или «Разум, самость и общество») он попытался охарактеризовать основные черты человеческой социальности в рамках антропологической теории коммуникации. Мид обратил внимание на отличие коммуникации между животными и между людьми. Хотя те и другие используют в общении символические жесты, только человек способен сдерживать свои непосредственные реакции, абстрагироваться от самого жеста и обращать внимание на его смысл, т.е. интерпретировать тот или иной жест в соответствии с накопленным социальным опытом. Интерпретация помогает человеку ориентироваться в новых ситуациях, но одновременно ставит его в ситуацию неопределенности: человек рискует неправильно интерпретировать тот или иной жест и неадекватно на него отреагировать. Дабы уменьшить неопределенность коммуникации, люди, как полагает Мид, создают общие значимые символы, т.е. «знаки и символические жесты, вызывающие у другого индивида то же самое представление о присущих им значениях, что и у первого, и поэтому вызывающие одинаковую реакцию». Системой таких значимых символов и становится язык, накапливающий коллективный опыт общества и снабжающий человека схемами истолкования ситуаций, которые он проживает. Способность истолковывать ситуации, рассматривать их с позиции «другого» Мид связывает с понятием роли: «Понятие “роли”... обозначает образец поведенческого ожидания; “присвоение роли другого” является предвосхищением роли другого, а не занятием, скажем, его положения в организованной социальной связи»[10]. Внутренне представление, репрезентация роли другого приводит к тому, что в сознании отдельного индивида формируются различные моменты, которые Мид обозначает терминами «I» и «Me» – «Я» и «Меня». «Я» представляет собой реакцию личности на воздействие других людей и общества в целом, имеет автономный характер, является источником спонтанного, непредсказуемого поведения. «Меня» означает представление человека о том образе, который имеют о нем другие. «Я» может реагировать на воздействие «Меня» точно так же, как реагирует на воздействие других людей. Вступая в отношения с различными социальными партнерами, человек обретает несколько различных «Меня», которые должны быть синтезированы в единый самообраз. Если такой синтез удастся, то возникает «Self» – «Самость», достигается идентичность «Я», означающая, по сути, стабильную, с определенными потребностями структуру личности, для которой характерны единая оценка и ориентация действий и одновременно открытость и гибкость в общении со все возрастающим числом партнеров. В процессе формирования идентичности Мид выделяет три стадии. На первой стадии главным социальным действием является имитация: дети копируют поведение взрослых в семье, не понимая его. Затем следует стадия ролевых игр («play»): ребенок играет с воображаемым партнером, исполняя обе роли.

В этой форме игры вырабатывается способность мысленного представления поведения других и коррекции собственного поведения в зависимости от принятой роли. Третья стадия характеризуется преобладанием коллективных игр («game»), в которых дети учатся осознавать ожидания не только одного человека, но и группы. Коллективная игра с ее соревновательным элементом представляет, по мысли Мид, «переход в жизни ребенка от стадии принятия роли других в игре («play») к стадии организованной роли, которая существенна для самосознания в полном смысле слова»[17]. Здесь оказывается уже недостаточным восприятие поведения отдельного партнера, необходимо ориентироваться на некую цель, общую для всех действующих лиц (эту цель Мид называет «генерализованным другим»). Ожидания «генерализованного другого» и представляют собой нормы и ценности определенной группы, а шире – всего общества. Усваивая правила игры, ребенок перенимает и нормы социальной жизни, ориентируясь на все более широкого генерализованного другого, и тем самым приобретает чувство социальной идентичности. Кули и Мид признавали существенную, даже скорее определяющую значимость общества в формировании личности. Однако они больше значения придавали не государственно оформленной системе ценностей и норм, а межличностным и групповым интеракциям, а также внутренним усилиям человека в процессе формирования личности и усвоения социального опыта, пойдя в этом отношении дальше Дюркгейма и даже Парсонса. Особенно большое значение Мид придавал «духовной активности как детерминанте поведения, можно даже сказать – защищал сферу свободы человека»[6]. В целом нужно сказать, что американская социология предложила хорошо продуманные концепции социализации личности, которые, хотя и не составляют целостной теоретической системы, достаточно полно освещают различные аспекты этого важнейшего социального процесса. Говоря о различных концепциях социализации, мы рассмотрели социологические и психоаналитические теории, проанализировали теорию развития познания, предложенную Ж. Пиаже, но наш обзор будет неполным, если забудем антропологические и правовые концепции. Они, хотя и рассматривают достаточно частные вопросы, дают существенный материал для осмысления сущности и механизмов социализации.

Антропологическое направление в исследовании процесса социализации в семье особенно плодотворно разрабатывала Маргарет Мид (1901–1978), известная своими двадцатипятилетними полевыми исследованиями архаических культур. По результатам своей первой экспедиции в 1925–1926 гг. на остров Тау (Самоа) М. Мид опубликовала материал, ставший научной сенсацией и показавший отсутствие в архаичной культуре специфических конфликтов подросткового возраста. Из этого следовал закономерный вывод, что проблемы молодежи на Западе имеют своей причиной не биологические возрастные, а чисто социальные

источники. В западной культуре, по утверждению Мид, частично утрачены эффективные механизмы социализации, сохранившиеся у некоторых примитивных народов, как, например, традиции обучения мальчиков отцами в культуре манус или обращение к социальному рангу как средству воспитания у самоанцев. Неудачи детей в идентификации со своим отцом, по мнению Мид, обостряются быстро сменяющимися нормативами поведения и различием во взглядах на жизнь у родителей и детей. «Будучи не в состоянии отождествить себя с единственными известными ему взрослыми, – пишет Мид, – лишенный стимулирующего его мужского общества, мальчик обращается к своей возрастной группе, к ее стандартизирующему, уравнивающему влиянию, к группе, где все личностное подчинено типическому, групповому»[16]. А поскольку молодые люди становятся все более зависимы от сверстников, они начинают презрительно относиться к оценкам старших и чувствуют все меньшую ответственность за младших. Тонко разработанный механизм передачи достижений одного поколения другому оказывается потерян, и общество все более жестко разбивается на изолированные возрастные группы. Вполне возможна, отмечает Мид, и полная победа возрастной нормы поведения над личностью, индивидуальной одаренностью, различиями в темпераменте, но это будет сопровождаться потерей инициативности и оригинальности людей. «Нормативы поведения взрослых, выкристаллизовавшиеся годами сознательной, напряженной жизни, могут быть переданы от отца к сыну, от учителя к ученику, но их едва ли можно сбывать оптом, через кино, радио, газеты. Призыв, затрагивающий ответные струнки у тысяч читателей или слушателей, редко обладает такой силой, чтобы чувствительно задеть некоторые стороны личности ребенка, связать их в единое целое. Личный контакт со зрелыми индивидуумами, которые по-настоящему заботятся о том, чтобы молодые люди стали личностями, воспитали в себе инициативность, по-видимому и является единственной силой, способной преградить путь этим волнам конформизма»[14], – заключает М. Мид. В зависимости от господствующих механизмов социализации, Мид выделила в истории человечества три типа культур: постфигуративный, кофигуративный и префигуративный. *Постфигуративный тип* культуры преобладает в традиционном, патриархальном обществе, которое ориентируется главным образом на опыт поколений, т.е. на живых носителей традиции – стариков: «Прошлое взрослых оказывается будущим каждого нового поколения; прожитое ими – это схема будущего для их детей»[15]. В *кофигуративных культурах* и дети, и взрослые учатся прежде всего у равных, сверстников. Центр тяжести переносится с прошлого на современность. Это совпадает с изменением структуры важнейшего института социализации – семьи (которая превращается из родовой, разветвленной в нуклеарную) и развитием нового самостоятельного института социализации – школы. На этой стадии растет значение

юношеских групп, появляется особая молодежная культура, а с ней – и конфликты поколений. Наконец, когда темп развития убыстрется так, что прошлый опыт становится уже не только недостаточным, но даже вредным и мешает новым, смелым подходам к небывалым обстоятельствам, возникает *префигуративный тип* культуры. Он ориентируется на настоящее, поэтому в нем не только молодежь учится у старших, но и старшие начинают прислушиваться к молодежи. Задача выработки стиля поведения начинает переходить к средствам массовой информации, которые теснят традиционные институты социализации, прежде всего семью. На основе средств электронной коммуникации у молодых людей возникает «общность опыта, того опыта, которого никогда не было у старших. И наоборот, старшее поколение никогда не увидит в жизни молодых людей повторения своего беспрецедентного опыта перемен, сменяющих друг друга»[15]. Нынешнее молодое поколение стоит перед лицом будущего, которое настолько неизвестно, что им нельзя управлять так, как это делается сегодня, и в этом, полагает Мид, – основа глобального разрыва между поколениями. Эта концепция, предложенная антропологом, очень верно затрагивает многие проблемы, которые сегодня стоят перед обществом: зависимость процессов социализации от темпов научно-технического и социального развития; влияние молодежной культуры на старшее поколение; рост удельного веса молодежных инноваций в развитии культуры. Однако думается, что Мид несколько преувеличивает темпы культурного обновления и значимость новшеств: какие бы новые идеи и ценности ни предлагала молодежь, они всегда основаны на опыте прошлых поколений и, следовательно, на определенной культурной традиции. Кроме того, если специализированные научно-технические знания и навыки обновляются действительно очень быстро, то важнейшие ценности, ориентации, верования составляют более устойчивые элементы духовной культуры – они являются основой успешной социализации. Не будем более подробно рассматривать взгляды М. Мид, хотя они, безусловно, многое могут дать для понимания сущности этапов процесса социализации и специфических механизмов социализации в семье. Отметим лишь, что она указала на значимость в социализации переходов от одной стадии жизненного цикла к другой и от одного социального статуса к другому – инициаций. С точки зрения М. Мид, переходные моменты в жизни человека – это не только вступление из детства в отрочество, а затем в юность, но и приобретение статуса родителя, наступление старости, подготовка к смерти. Отмечая, что на протяжении всей жизни человек сталкивается с необходимостью выполнения различных социальных ролей, Мид распространяла процесс социализации на весь жизненный цикл человека. Это отчасти сближает ее понимание социализации с рассмотренной выше концепцией Эриксона; именно это понимание социализации как процесса, не завершающегося в юности, лежит в основе развивающихся сейчас теорий социальной

адаптации. Антропологический подход, предложенный М. Мид, удачно дополняет социологический и социально-психологический подходы к изучению социализации. В последнее время постижение этого процесса происходит не только на основе сочетания различных подходов, но и в ходе исследования отдельных его аспектов. Так, наряду с социализацией вообще, начали говорить о правовой социализации как достаточно самостоятельной сфере. Под правовой социализацией понимается «процесс приобретения личностью правовых знаний и опыта правового общения»[16].

Термин «правовая социализация» возник в 60-е гг. XX в. Одним из наиболее известных исследователей этого феномена является французский социолог Ж. Карбонье, который обратил внимание на социальность правовых явлений и особенно подчеркнул различие между правовыми нормами и нравами, обычаями, другими нормативными системами (к ним относятся, например, правила гигиены, система мер и весов и т.п.). Между правом и другими нормативными системами возникают и прекращаются взаимосвязи, переплетения, конфликты, но полностью они друг друга никогда не заменяют. Критерием различия правовых и неправовых норм Карбонье считает их «юстициабельность», т.е. возможность их процессуального оспаривания. В этой связи задача правовой социализации видится не только в том, чтобы усвоить правовые нормы, но и в том, чтобы соотнести их с другими нормативными системами. Сама же правовая социализация выступает не как воспитание привычки повиноваться принуждению, а как привитие молодому поколению сознательной потребности обращаться к судье-арбитру, к третьему лицу в споре. Важным аспектом правовой социализации, с точки зрения Карбонье, является включение индивида в «правовое пространство», очерченное «сетью правоотношений» и создаваемое людьми, связанными между собой и образующими группы[18]. Карбонье выделил ряд институтов, способствующих правовой социализации. Особенный интерес представляет его анализ «детского права», т.е. норм и форм правового поведения, складывающихся в детских группах и либо имитирующих правила, принятые среди взрослых (включая самые архаические), либо спонтанно возникающие в процессе общения (что отчасти может пролить свет на формирование механизмов юридического мышления у взрослых).

Выводы: кратко рассмотрев разнообразные концепции социализации, можно заключить, что авторы, в зависимости от исходных установок и методологических подходов, по-разному воспринимают проблему взаимодействия индивида и общества, различным образом оценивают степень детерминированности личности системой общественных отношений: от признания решающей роли государства в деле социализации до утверждения об автономии личности, вырабатывающей свои черты в конфликте с общепринятой системой ценностей; выделяют различные этапы социализации, то рассматривая ее как процесс, заканчивающийся вместе с

юностью, то распространяя ее на всю жизнь индивида. Но именно разнообразие выработанных теоретических положений и методологических подходов и позволяет плодотворно применять их при исследовании различных аспектов социализации и выделить роль семьи в этом процессе. Именно обращение к данной проблематике позволяет найти «золотую середину» и избежать абсолютизации как роли государства, так и личностного начала в процессе социализации. Следует заметить, что подходы, выработанные представителями западной социальной мысли (Э. Дюркгеймом, Ч. Кули, Г. Мидом, Т. Парсонсом), в большинстве своем ориентированы на достижение стабильности в обществе. Любые действия индивидов, не вписывающиеся в равновесно-интеграционную модель общества, в том числе и действия, направленные на осуществление социальных изменений, воспринимаются как нежелательные. Особенно это касается структурно-функционального метода, который хотя и применим к системному исследованию проблем социализации личности, мало пригоден для изучения динамики социальных изменений в семейной среде. Психоаналитический подход (З. Фрейд, Э. Эриксон) многое дает для изучения возрастных психофизических особенностей личности молодого человека, отчасти объясняет природу конфликтов между поколениями в семье, позволяет уловить причины агрессивных выступлений молодежи против господствующей в обществе системы ценностей. Несмотря на ряд недостатков (биологизм, идеализация традиционных половых ролей, преувеличение влияния родителей на процесс социализации и недооценка роли других взрослых и детей), именно психоаналитические концепции впервые обратили внимание на социальные аспекты пола и легли в основу исследований гендерной социализации. Особняком стоит антропологический и культурологический подход (мы рассмотрели его на примере концепции М. Мид) к изучению социализации. Исследования конкретных типов культуры и механизмов социализации позволяют увязывать теоретические предположения с реальными процессами, происходящими в обществе. Вместе с тем, здесь возможны слишком широкие и неправомерные обобщения, перенос выводов, сделанных на основе наблюдений семейных и межличностных отношений, на экономические и политические отношения в социуме.

Использованные источники:

1. Карлсон А. Общество – семья – личность: социальный кризис Америки. Альтернативный социологический подход. – М., 2003. – С. 12.
2. История политических и правовых учений, XVIII–XVIII вв. / под ред. О.Э. Лейста. – М., 1997
3. Пиаже Ж. Избранные психологические труды. – М.: Просвещение, 1969. – С. 210.
4. Эриксон Э. Идентичность: Юность и кризис. – М.: Прогресс, 1996. – С.100- 152

5. Вебер М. Избранные произведения. – М.: Прогресс, 1990. – С. 497.
6. Осипов Г.В. История социологии в Западной Европе и США. – М.: Наука, 1993. – С. 239.
7. Parsons T. The Social System. – N.Y.: The Free Press, 1966. – P. 205.
8. Parsons T. The Social System. – N.Y.: The Free Press, 1966. – P. 206.
9. Кули Ч. Первичные группы // Американская социологическая мысль: Тексты. – М.: Изд-во МГУ, 1994. – С. 330.
10. Мид Г. Разум, самость и общество. Цит. по: Абельс Х. Интеракция, идентификация, презентация. – СПб.: Алетейя, 1999. – С. 19.
11. Осипов Г.В. История социологии в Западной Европе и США. – М., 1993. – С. 257.
12. Мид Г. Интернализированные другие и самость // Американская социологическая мысль: Тексты. – М.: Изд-во МГУ, 1994. – С. 227.
13. Абельс Х. Интеракция, идентификация, презентация. – СПб., 1999. – С. 13.
14. Мид М. Культура и мир детства. – М.: Наука, 1988. – С. 223.
15. Там же. С. 224.
16. Там же. С. 361.
17. Российская социологическая энциклопедия / под общ. ред. Г.В. Осипова. – М.: Инфра-М, 1998. – С. 479.
18. Карбонье Ж. Юридическая социология. – М.: Прогресс, 1986. – С. 163.

Смирнова О.О.

ведущий научный сотрудник

Научно-исследовательская лаборатория

*«Исследования актуальных вопросов развития конкурентной
политики и государственного заказа в российской экономике»*

Институт «Высшая школа государственного управления»

*Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации*

Россия, г. Москва

ПРАКТИКА РЕГУЛИРОВАНИЯ ЦЕНОВОЙ ДИСКРИМИНАЦИИ НА ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ РЫНКАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Установление различных цен на энергетические товары существенным образом может ограничивать конкуренцию, как непосредственно на рынке реализации товара, так и на смежных рынках. Значительное количество исследований в области эффективности внешней торговли и развития предпринимательских сетей указывает, что возможность реализации одного товара по различным ценам может расширять предложение и, как следствие, увеличивать выпуск продукции.

На эффективность регулирования ценовой дискриминации оказывает влияние множество факторов, определяющих рынок обращения товара – например, различия в поведении потребителей, уровень входных барьеров на рынок, степень дифференциации товара и пространственное расположение

производства и потребления. При этом, с позиции конкурентного права сложно однозначно оценить поведение участников рынка, связанное с созданием дискриминационных условий, ограничивающих конкуренцию на рынке обращения товара или услуги, а так же, на смежных рынках.

С позиции реализации промышленной политики, в России два регулятора реализуют полномочия в области предотвращения ценовой дискриминации на рынках энергетических товаров – Федеральная служба по тарифам России - на рынках услуг естественных монополий и Федеральная антимонопольная служба России – на остальных рынках товаров и услуг. Первые, устанавливая ставку тарифа для всех потребителей, ограничивают возможности компаний, включенных в реестр субъектов естественных монополий устанавливать различные цены для групп потребителей, при этом возможности ценовой дифференциации устанавливаются специальными нормативными актами.

Антимонопольное законодательство прямо запрещает действия фирм, находящийся в доминирующем положении по дискриминации потребителей, в том числе и путем необоснованного установления различных цен на один товар. При этом, данные действия регулируются антимонопольными органами с помощью квазисудебной процедуры рассмотрения дел о нарушении законодательства.

Приведем некоторые примеры проявления рассматриваемого злоупотребления доминирующим положением на рынках энергетических товаров:

- «Обществу вменено правонарушение, которое выразилось в создании дискриминационных условий при заключении с ООО «Георгиевская Управляющая Компания» договора энергоснабжения по сравнению с условиями договоров с ТСЖ «Наш Дом», ТСЖ «Панета-79», ТСЖ «Астория»... при заключении договоров с исполнителями коммунальных услуг применялись различные условия платежей и устанавливался различный предмет договора... что поставило ООО «Георгиевская Управляющая Компания» в дискриминационные условия в сравнении с условиями договоров ряда иных исполнителей услуг» (из Постановления ФАС Северо-Кавказского округа от 30.08.2011 по делу № А63-12004/2010);

«...факт злоупотребления ООО «Яррегионгаз» доминирующим положением на рынке оптовой торговли газообразным топливом на территории Ярославской области путем установления зависимости действия договора от исполнения обязательства по оформлению залога, поручительства или банковской гарантии, а также в заключении договоров поставки газа с потребителями на разных условиях приобретения товара, в результате чего ООО «ЯЗСК» было поставлено в неравное положение по сравнению с другими хозяйствующими субъектами, интересы потребителя газа ущемлены» (из Постановления Второго арбитражного апелляционного

суда от 27.05.2009 по делу № А82-1272/2009).

Однако в целом методология оценки регулирующего воздействия на состояние реального сектора экономики ограничена. Так, согласно статьи 10 Закона № 135 «О защите конкуренции» запрещается создание дискриминационных условий хозяйствующим субъектом, занимающим доминирующее положение на рынке, при этом отдельные виды дискриминации не раскрываются.

С целью регулирования всех видов дискриминации используются иные положения статьи 10 Закона № 135 «О защите конкуренции» от 26 апреля 2006 года, например, установление монопольно высоких цен. Так, согласно самому общему определению, осуществление ценовой дискриминации возможно в условиях разделения покупателей по группам в зависимости от эластичности спроса.

Однако согласно утвержденного Приказом № 220 от 28 апреля 2010 г. Порядка проведения анализа состояния конкуренции, на товарном рынке, к отдельным рынкам можно отнесли реализацию товара и услуги покупателям, отличающимся по способу и формам участия в обороте товара (в том числе оптовые приобретатели и розничные приобретатели), - по месту приобретения товара, - по предъявляемым к товару требованиям, по особенностям поведения на товарном рынке и иным признакам.

То есть группу покупателей можно рассматривать, как потребителей действующих на отдельном рынке и соответственно расследовать на данном рынке возможные нарушения антимонопольного законодательства, например, установление монопольно высокой цены на продукцию или услуги, по сути являющиеся ценовой дискриминацией отдельной группы потребителей. Такой подход применялся, например, при рассмотрении дел о нарушении антимонопольного законодательства в отношении российских производителей минеральных удобрений, производителей энергетического угля - ОАО «СУЭК» и ОАО «ХК «Якут-уголь» и в отношении отрасли теплогенерации. Аналогично, некоторые виды ценовой дискриминации могут определяться как другие виды злоупотребления доминирующим положением, определенные согласно пункту 1 статьи 10 Закона о защите конкуренции № 135 от 26 апреля 2006 года, например, навязывание невыгодных условий – как практика «связных» продаж.

Однако, возможности регулирования весьма ограничены. При квалификации нарушений такого вида ценовой дискриминации, как, например, установление монопольно высокой цены, поведенческие условия, выданные в предписании, не могут содержать положений, запрещающих применение практики ценообразования, позволяющей дифференцировать потребителей. Все это не может полностью ограничить влияние такого вида поведения доминирующей фирмы на состояние конкуренции.

Кроме того, положения, частично позволяющие регулировать ценовую

дискриминацию, содержащаяся в современном налоговом законодательстве, запрещает устанавливать трансфертные цены (цены для потребителей в группе лиц) существенно ниже остальных потребителей.

Так, при рассмотрении дел о нарушении антимонопольного законодательства следует рассматривать не только все виды ущерба, но также и возможные выгоды. В том числе, стоит рассмотреть системно случаи исключения некоторых видов ценовой дискриминации, в рамках осуществления программ развития отдельных регионов или отраслей.

Использованные источники:

1. Смирнова О.О. Применение методов экономического анализа при выявлении ценовой дискриминации//Теоретические и прикладные исследования социально-экономических систем в условиях интеграции России в мировую экономику. Материалы III Международной заочной научно-практической конференции (31 октября 2014 года). - Тюмень: Тюменский государственный университет, 2014. – 63-69 стр.
2. Смирнова О.О. Подходы к моделированию связанных продаж сырьевых товаров//Теория и практика экономических наук: сборник статей Международной научно-практической конференции (16 июля 2014 г., г. Уфа). – Уфа: Атерна, 2014.- 67-69 стр.
3. Смирнова О.О. Особенности выявления ценовой дискриминации: российская и международная практика//Сборник материалов V Всероссийской (очно-заочной) научно-практической конференции «Экономика экономической модели России: опыт прошлого как основа будущего» (21 мая 2014 года), филиал ФГБОУ ВПО «ДГТУ» г. Дербент, 2014 г. – 308-310стр.
4. Смирнова О. О., Богданов Д. Д. Ценовая дискриминация третьего типа: вопросы выявления и регулирования// Научное обозрение, №6 2013 г., с. 92-95 с.
5. Смирнова О.О. Ценовая дискриминация на различных уровнях канала распределения: на примере рынка нефтепродуктов// Экономика: вчера , сегодня, завтра, № 2 2013 стр. 77-90

*Смирнов Т.А., к.ф.н.
доцент, заведующий кафедрой
кафедра Философии, истории и Иностранных языков
ФГБОУВПО «Норильский индустриальный институт»
Россия, г. Норильск*

ФИЛОСОФИЯ ПОСТМОДЕРНИЗМА: PRO ET CONTRA.

Ключевые слова: постструктурализм, постмодернизм, язык, социальное пространство, поле, гуманизм, человек, техника, власть.

Аннотация: рассматриваются вопросы современного философского постструктурализма и психоанализа. В коннотации современного постструктурализма автор выделяет основные положения этого течения. Закономерностью постструктурализма является критическое отношение к миру, построение теорий критической абсолютизации технологизма, интересубъективности, культурного нигилизма, гуманистического субъективизма, дисперсии власти.

Цель: Рассмотреть основные направления постмодернистской философии.

Задача: Проанализировать постструктуралистские, психоаналитические философские взгляды современной философии.

Проблема: Постструктурализм заостряет вопрос о путях и судьбах философии, выдвигая проблему о спектре приложения умственных усилий, возможностях открытого разума и мыслительной практики, но однозначного подхода к решению этой проблемы в философии нет.

Теории постмодернизма в настоящее время получили широкое распространение в связи с открытыми источниками по философии, критикой марксизма. Современная технологическая революция открыла миру теории постмодернизма. В связи с этим большой интерес вызывают идеи «традиций и модернизации» в обществах Евразии, Латинской Америки, постсоветской России, в которых исследование социально-экономических, политических и других изменений покоятся на рассмотрении взаимосвязи традиций и модернизации, модернизации и трансформации, единого и многого в историческом процессе. Современные философы все больше сходятся на том, что будущее за философией личности, персонализмом, экзистенциализмом и творческим марксизмом, если эти философские течения помогут понять людям целый ряд важнейших философских проблем:

- устранение разорванности личностного сознания;
- организации на основе разумных путей гражданского общества;
- обоснование невозможности «одномерного мира», который сегодня навязывается человечеству через так называемую либерально-демократическую модель;
- осмысление того, что и радикализация в общественных преобразованиях, и консерватизм — это не пути подлинной трансформации

общества в социально-ориентированное и процветающее будущее.

Структурализм и постструктурализм выступают как особые исследовательские программы развития не только философского, но и социально-гуманитарного знания XX - нач. XXI вв. в целом. В развитии структурализма выделяют следующие этапы:

1) 20-50 гг. - разработка структурного метода в ряде гуманитарных дисциплин (структурная лингвистика Ф. де Соссюра, русская формальная школа в литературоведении, гештальтпсихология);

2) 50-60 гг. - философия структурализма как проекция структурного метода на различные феномены культуры (К. Леви-Стросс, Р. Барт, М. Фуко, Ж. Лакан); 3) начиная с 70-х гг. - переход к постструктурализму, обусловленный частичным преодолением структурной методологии и новой культурной ситуацией - постмодерном (Р. Барт, М. Фуко, Ж. Деррида, Ж. Бодрийяр, Ю. Кристева, Ж. Делез, Ф. Гваттари, Ф. Лиотар, Р. Рорти и др.). В коннотации *pro et contra* значение рассматривается как за и против. Постструктурализм выступает против того, что уже сделал модернизм в области онтологии, гносеологии, антропологии, социальной философии. Представители этого направления фундируют понятия критицизма, «смерти субъекта», как авторитарного носителя истины; «конца реальности», телесности, «смерти человека», его производности от независящих от него структур жизни, хозяйства языка, симулякры и симуляции, текста, «конца истории» (идеалы либерализма осуществились). Не все авторы согласны с этими стратегиями, существует критика критиков, что и означает *contra*. Постструктурализм выражает разочарование в классическом типе рациональности, отвергает прежнюю веру в разум, науку и прогресс, сомневается в возможности реализации великих идеалов гуманизма. В целом постструктурализм находится в русле идей Ницше и Хайдеггера.

Ф. де Соссюр полагает, что язык — это система знаков. Его смысл определяется структурой взаимно детерминирующих единиц, которые представляют собой самореферентную и условную систему. Лингвистическая единица или знак имеет два измерения: означающее и означаемое. Радикальный характер соссюровской лингвистики связан с утверждением, согласно которому отношения между означающим и означаемым являются произвольными: не существует необходимой, естественной или внутренней связи между лингвистическими формами и предназначенными для них значениями.

Клод Леви-Стросс утверждал, что сущность антропологии заключается в том, чтобы обеспечить понимание концептуальной деятельности людей и, таким образом, способствовать изучению человеческого разума. Первоначальная проекция структурного метода на более широкие сферы культуры была осуществлена этим мыслителем, который предложил посмотреть на различные социальные и культурные связи как на своеобразные формы циркуляции знаков, т. е. как на язык. Изучая

первобытные сообщества, он показывает, что правила браков и родства, ритуалы, мифы и т. д. выступают как особые языки, организованные в соответствии с устойчивыми структурными правилами, соблюдение которых является гарантом нормального функционирования общества. Язык здесь оказывается той матрицей, которая определяет мышление и поведение людей («Не человек говорит посредством языка, но язык говорит посредством человека»). Установка на то, что «все есть язык», который выполняет властные функции организации и регламентации культурного пространства, присуща также в этот период творчеству Барта, Фуко, Лакана.

Своеобразный подход Ролана Барта (Barthes, Roland) (1915-1980) к литературе и обществу, часто соотносимый с французским *структурализмом*, является комплексным, сочетающим социологию, семиологию, литературную критику, структурную антропологию и марксизм. Он внес значительный вклад в анализ культуры, текстов и идеологии.

Исследования Фуко привели к формированию новой концепции *власти*, в рамках которой подчеркивались значение ее локальных (микро) проявлений, роль профессионального знания в легитимации властных отношений и скорее продуктивные, нежели негативные черты осуществления власти. Его подход может быть противопоставлен представлениям о власти в *марксистской социологии*, согласно которым видимыми проявлениями власти являются полиция и армия, власть сосредоточивается у государства и в конечном счете объясняется распределением собственности на экономические средства производства. Понимание власти Фуко является более тонким, подчеркивающим значение знания и информации в функционировании современных средств *надзора*. «Управляемость» в данном случае оказывается обобщающим термином, охватывающим эти властные отношения. Фуко определяет его как «ансамбль, сформированный институтами, процедурами, анализом и рефлексией, расчетом и тактикой, позволяющими осуществлять эту вполне конкретную, хотя и сложную форму власти, нацеленную на население в целом» (1991, р. 102). Значение этого определения состоит в том, что власть государства представляется в меньшей степени связанной с контролем над вещами (земля, богатство) и в большей — с максимизацией производительной силы администрирования, нацеленного на население и воспроизводство. Более того Фуко осмысливает осуществление административной власти в производственных терминах, говоря о повышении потенциала населения посредством, например, государственной поддержки репродуктивных технологий.

Жан Бодрийяр пытается философски осмыслить «метастазирующий» современный мир, который теперь функционирует «вне своей сущности», «ценности», «идеи прогресса». Этот мир затронут смешением жанров (политического, эстетического, этического, сексуального). Он пишет: «Когда политично все, ничто больше не политично, само это слово теряет смысл.

Когда сексуально все, ничто больше не сексуально, а понятие секса невозможно определить. Когда эстетично все, ничто больше не является ни прекрасным, ни безобразным, даже искусство исчезает». Исчезает политический, художественный авангард, а отсюда—и способность предвосхищать и критиковать во имя гуманистических перемен.

Ж. Бодрийяр разрабатывает концепцию защищенности систем от разрушения, опираясь на идею «двойственности вещи». Так, СПИД не есть наказание, ниспосланное Небом; возможно, напротив, это — защитное действие, направленное на предотвращение риска всеобщей скученности, тотальной утраты подлинности в процессе размножения и ускоренного роста сетей. Один террористический акт заставляет пересмотреть деятельность каждого политика в свете террористической гипотезы. Информационный вирус защищает от вездесущности всех сетей, их прозрачности. Отсюда делается вывод, что «таким образом, экстремальные явления сами, пребывая в тайном беспорядке, предотвращают посредством хаоса беспредельный рост порядка и прозрачности». Внезапные вихри, которые мы называем катастрофами, есть то, что предохраняет нас от катастроф. «Что же получается? — спрашивает Бодрийяр, — не стирается ли здесь грань между Злом и Добром?» Зло — это проклятая сторона вещей, но эта сторона неразрывна, неразделима с другой — освобождением от Зла, т.е. с Добром. Невозможно отделить Добро от Зла, ибо, платя Злом за Зло, тем самым творишь Добро».

Ряд интересных идей он выдвигает, анализируя культуру. Культура жива своим своеобразием, своей исключительностью, неопределимостью своих ритуалов и своих ценностей, а вовсе не стремлением к универсальности или различию. Однако на культуру народов воздействуют уже не иезуиты и миссионеры, а средства электронной информации, международный туризм, международные контакты, образы и знаки всего того, что ей чуждо. Этот процесс межкультурного взаимодействия требует социального рассмотрения с точки зрения отношений «Я — Другой». Здесь существует возможность определять направленность последующего развития человека и культуры.

К постмодернистам причисляют французского философа Жака Дерриду, одного из ярчайших представителей современного постструктурализма. Он ставит вопрос об исчерпаемости ресурсов разума в тех формах, в которых они использовались ведущими направлениями философской мысли, и выступает с критикой понимания бытия как «присутствия». Философ заявляет, что «живого настоящего» как такового не существует: оно распадается на прошлое и будущее. Настоящее не равно самому себе, не совпадает с самим собой: оно затронуто «различием», «движением ситуаций». Из этого утверждения возникает диалектическая проблема «присутствия» и «отсутствия» и даже философия «присутствия-отсутствия». Важно исследовать границы «наличия присутствия», и здесь

может помочь герменевтика.

Французский философ, во многом последователь М. Фуко Жан-Франсуа Лиотар (1924—1998) в своей книге «Состояние постмодерна» (1979) объясняет феномен постмодерна как не только философский, но в целом культурологический, как своего рода реакцию на универсалистское видение мира в модернистской философии, социологии, религиоведении, искусстве и т.д.

Ж.-Ф. Лиотар, так же как и Ю. Хабермас, видит отличие постмодернистской философии от модернистской в утверждении идеи выбора из нескольких альтернатив, представляемых не столько в познании, сколько в исторической конфигурации жизненных практик, социальной сфере.

Описывая социальное пространство, П. Бурдьё понимает его «...как поле сил, необходимость которых навязывается агентам, вовлеченным в данное поле, и как поле борьбы, внутри которого агенты противостоят друг другу со своими средствами и целями, различающимися в зависимости от их позиции в структуре поля сил, участвующих таким образом в сохранении или трансформации структуры этих позиций» [2, с. 55]. Сила есть момент сущего, а сущее является условием проявления силы. То есть сила и сущее не образуют тождества. Проявление силы происходит вследствие внутреннего противоречия. Следовательно, источник движения силы в ней самой, поэтому она деятельна. В позитивном смысле сила есть то, что определяет единство многообразных частей предмета. Она представляет собой отношение противоположностей, которое проявляется как ансамбль различий внутри некоторого содержательного единства. Субстанциальность становится функцией силы. Социальное пространство есть силы в их соотношениях. Однако сила не имеет самостоятельности, а всегда обозначает свойства социальной структуры. Отсюда методологические требования при исследовании различных полей:

1. Поле как автономная часть социального пространства конституируется специфической силой или силами. Именно эта сила обеспечивает целостность поля как предмета исследования.

2. Отношения силы проявляются всякий раз как распределение соответствующего ей капитала или активных свойств, придающих их обладателю специфическую власть и влияние. Множество различий активных свойств, присущих индивидуальным и коллективным агентам, есть непосредственное проявление конфигурации силы, конституирующей данное поле.

3. Структура позиций есть структура «источников» силы. Распределение капиталов между позициями характеризует «силовой баланс» (Н.Элиас), сложившийся в поле. Позиции различных агентов в поле определяются количеством и относительным весом капитала, которым они обладают. Именно капитал обеспечивает контроль над собственной судьбой

и судьбами других. Бурдье обычно рассматривает четыре вида капитала. Это понятие, конечно, заимствовано из экономической сферы, и значение экономического капитала очевидно. Культурный капитал включает в себя различные виды легитимного знания; социальный капитал состоит из ценимых социальных отношений между людьми; символический капитал происходит из почета и престижа. Агенты, занимающие определенные позиции в рамках данного поля, используют разнообразные стратегии.

Согласно П. Риккёру, в феноменологии существует два способа достижения понимания текста (события, явления): онтологическое понимание; самопонимание. В первом случае «поле» «герменевтического круга» есть «бытие» и «время». Во втором случае - объяснение скрытых смыслов, которое органично связано с самопониманием интерпретатора, стремящегося понять автора текста, «встать на его место».

Лакан Жак (1901-1981) Французский психоаналитик, утверждавший, что психоанализу недостает признания роли речи и языка. Лакан стремился к новому прочтению текстов *Фрейда* сквозь призму структурной лингвистики. В результате он разработал концепцию самости, подчеркивающую ее динамичность, хрупкость и фрагментированность. Лакан оказал значительное влияние на теорию кино и *феминистскую социальную теорию*. Психоаналитическая концепция Лакана проецирует языковые структуры на сферу бессознательного. *Психоаналитическая стратегия* (З. Фрейд, К. Г. Юнг, Ж. Лакан, К. Хорни и др.) рассматривает культуру как результат сублимации (перегонки, трансформации) бессознательных импульсов. В качестве «Сверх-Я» культура аккумулирует в себе комплекс социально-значимых эталонов и запретов поведения, образующихся в процессе антропогенеза и воспроизводящихся в каждом индивидуальном опыте социализации личности. Выступая как репрессивно-сдерживающая надстройка по отношению к бессознательному, культура одновременно генетически производна от него. Фактически, всякий творческий акт интерпретируется как механизм переключения глубинной энергии бессознательного на легитимные формы деятельности, а феномены культуры понимаются как символическое проявление бессознательных интенций и желаний. Установка на то, что «все есть язык», который выполняет властные функции организации и регламентации культурного пространства, присуща также в этот период творчеству Барта, Фуко, Лакана. Психоаналитическая концепция Лакана проецирует языковые структуры на сферу бессознательного.

Выводы: Постмодернизм представляет собой реакцию на изменение места культуры в обществе: на сдвиги, происходящие в искусстве, религии, морали в связи с новейшей техникой постиндустриального общества.

В условиях НТР человек теряет свою субъективность, постмодернизм настаивает на гуманитаризации, антропологизации, осмыслении наличного бытия с помощью философского знания.

Фиксируя разочарование в ценностях прогресса, постмодернизм выступает как транзитивный тип философствования, применительно к которому уже неоднократно выносились вердикты о его «смерти». Вместе с тем подобные заявления пока выглядят несколько преждевременными, поскольку убедительных философских альтернатив еще не предложено, а постмодерн продолжает оказывать определяющее влияние на развитие искусства и культуры современности. Постструктурализм размывает границы между философией, литературой и литературной критикой, усиливая тенденцию к эстетизации философии и ставя до некоторой степени под сомнение само ее существование. Тему смерти философии затрагивает Фуко. Делёз предпочитает говорить скорее о мышлении различия, чем о философии. То же самое делает Деррида, рассматривая философию как «обходной путь к литературе». Некоторые его работы действительно выглядят как литературные вариации на философские темы. Творчеству Барта, Фуко и Дерриды присущ ярко выраженный стиль, в силу чего их иногда называют писателями. В целом постструктурализм представляет собой кризисное состояние философии переходной эпохи постмодерна.

Использованные источники:

1. Философия [Текст] : учебник для вузов / Лавриненко В.Н. [и др.] ; под ред. В.Н. Лавриненко. - 5-е изд., перераб. и доп. - М. : Юрайт, 2011.
2. Философия: учебник для вузов / под ред. А. Ф. Зотова, В. В. Миронова, А. В. Разина. - 6-е изд., перераб. и доп. - М. : Проспект, 2011.
3. Барт Р. Семиотика как приключение// Мировое древо. 1993.№2. С.81-82.
4. Леви-Стросс К. Структурная антропология. М., 1993.
5. Рикер П. Конфликт интерпретации: Очерки о герменевтике. М., 1995
6. Фуко М. Слова и вещи: Археология гуманитарных наук. СПб., 1994.
7. Бурдьё П. Социальное пространство: поля и практики. СПб., 2007.
8. Соссюр Ф.де Курс общей лингвистики (Saussure, 1916). Интернет-ресурс: <http://rutracker.org/forum/viewtopic.php?t=3844104>
9. Бодрийяр Ж. Симулякры и симуляция. Интернет-ресурс: <http://exsistencia.livejournal.com/9726.html>
10. Деррида Ж. Постструктурализм. Интернет-ресурс: [scribd.com>doc/124794297/Постструктурализм](http://scribd.com/doc/124794297/Постструктурализм)
11. Лиотар Ж.Ф. Состояние постмодерна. СПб., 1998. Интернет-ресурс: [cherneevski.livejournal.com>220400.html](http://cherneevski.livejournal.com/220400.html)
12. Лакан Ж. Структурный психоанализ //Языковые структуры. Интернет-ресурс:<http://limej.ru/index.php/home/123-stat/16181>
Strukturni_psihoanaliz_GLakan.html

ВНУТРИРЕГИОНАЛЬНАЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЙОНА

Аннотация: В статье рассматриваются теоретические подходы к исследованию категории «уровень жизни» и рассчитывается интегральная оценка уровня жизни населения муниципальных районов и городских округов Ленинградской, Новгородской и Псковской области.

Ключевые слова: уровень жизни, интегральная оценка, Северо-Западный экономический район.

В последние десятилетия в условиях перехода страны к рыночной модели экономики, проблемы социального развития, как на федеральном, так и на региональном уровне представляли значительный интерес для ученых и исследователей с точки зрения углубляющихся процессов дифференциации уровня и качества жизни населения. Закономерны утверждения, что достигнутый уровень развития экономики региона во многом предопределяет формирование устойчивого социального развития. Природно-ресурсный, производственный, инвестиционный и инновационный потенциал, оказывают влияние на социальную сферу через отдельные компоненты, и являются значимыми по отношению к социальному развитию [4].

Повышение уровня социального развития регионов тесно связано с термином «качество жизни», которое представляет собой общенаучное понятие, определяющее совокупность условий жизни человека в её социальном, политическом, культурном, духовном, материальном и других аспектах [6]. В современных научных исследованиях также наблюдается большой интерес к исследованию факторов и причин социального неравенства. Социальное неравенство, измеряемое дифференциацией регионов по уровню доходов и занятости населения, его качественным характеристикам оказывает негативное влияние, которое выражается в замедлении роста человеческого капитала и совершенствовании институциональных реформ [5].

Уровень развития социальной инфраструктуры оказывает сильное влияние на формирование уровня и качества жизни в регионах. Социальная инфраструктура имеет особенную территориальную структуру и внутрисистемные связи, и представляет собой определенный функционально-отраслевой комплекс, работающий на формирование перспективных социальных форм жизнедеятельности субъектов в пространственном аспекте регионального развития [3]. В современных условиях изучение социальной сферы жизни общества представляет интерес, с точки зрения определения реального уровня и качества жизни,

сложившегося в регионе. Снижение реальных доходов, падение покупательской способности, увеличение численности малоимущего населения оказывают влияние на уровень и качество жизни населения [2].

На современном этапе не сложилось общепринятого понятийно-терминологического аппарата при определении категории «уровень жизни». По мнению И.В. Бестужева-Лады, уровень жизни населения, выражается «в уровне удовлетворения материальных и культурных потребностей человека, которые характеризуются преимущественно количественными показателями, абстрагированными от их качественного значения (размер оплаты труда, доход, объем потребления благ и услуг, уровень потребления продовольственных и промышленных товаров, продолжительность рабочего и свободного времени, жилищные условия, уровень образования, здравоохранении и т.д.)» [1].

Автор настоящей статьи предлагает рассматривать данную категорию с точки зрения удовлетворения материальных потребностей через общественную трудовую деятельность человека, а также сложившихся условий для развития и удовлетворения этих потребностей. В связи с этим предлагается более подробно рассмотреть территориальную дифференциацию уровня жизни Северо-Западного экономического района.

Интегральная оценка уровня жизни будет складываться из нескольких составляющих, включающих в себя следующие показатели:

1. «Заработная плата» – среднемесячная начисленная заработная плата работника организации, руб.
2. «Жилищный фонд» – площадь жилых помещений приходящихся на одного жителя, м².
3. «Торговля» – оборот розничной торговли на 1 человека, тыс. руб.
4. «Общественное питание» – оборот общественного питания на 1 человека, тыс. руб.
5. «Платные услуги» – объем платных услуг, приходящихся на 1 человека, тыс. руб.

На начальном этапе применялся индексный метод, в котором показатели каждого муниципального образования соотносились со средним значением по Северо-Западному экономическому району. Для наиболее подробной интерпретации результатов использовался метод многомерного анализа — кластерный анализ (метод k-средних), предназначенный для группировки совокупности показателей каждого компонента подсистемы, и получения однородных групп (кластеров). Таким образом, по каждому компоненту интегральной оценки уровня жизни были выделены 10 кластеров с присвоенными баллами: 1-2 балла условно соответствует низкому уровню развития, 3-4 – ниже среднего, 5-6 – среднему, 7-8 – выше среднего, 9-10 – высокому.

Таблица 1. Типология муниципальных районов и городских округов Северо-Западного экономического района по уровню жизни в 2012 году.

Муниципальные районы и городские округа	Показатели уровня жизни					Сумма баллов	Тип	Подтип	Уровень жизни
	I_1	I_2	I_3	I_4	I_5				
Всеволожский	10	8	10	10	7	45	I	А	Высокий
Киришский	10	6	8	9	9	42			
г. Великий Новгород	9	4	9	9	10	41			
г. Псков	8	2	10	10	9	39			
Ломоносовский	10	6	7	9	7	39			
Кингисеппский	10	6	7	6	8	37	II	А	Выше среднего
Г. Сосновый Бор	10	2	7	10	8	37			
Дновский	7	10	8	4	7	36			
Чудовский	8	8	4	9	7	36			
Боровичский	7	8	5	9	7	36			
Крестецкий	8	10	3	8	6	35			
Кировский	9	5	8	5	8	35			
Тосненский	9	5	8	5	8	35			
Гатчинский	9	4	9	4	8	34			
Старорусский	8	7	5	5	7	32			
г. Великие Луки	6	5	7	5	9	32			
Выборгский	9	5	7	3	8	32			
Лужский	8	8	8	4	4	32			
Сланцевский	8	8	5	4	7	32			
Пестовский	6	9	5	5	7	32			
Бокситогорский	8	8	4	6	5	31			
Маловишерский	7	10	5	4	5	31			
Себежский	7	9	5	6	4	31			
Островский	3	8	9	5	6	31			
Опочецкий	3	8	8	6	5	30		III	
Невельский	3	8	6	6	7	30			
Валдайский	6	9	7	4	4	30			
Батецкий	4	10	2	9	5	30			
Хвойнинский	6	10	3	8	3	30			
Окуловский	6	10	4	3	6	29			
Тихвинский	8	6	5	4	5	28			
Пушкиногорский	3	9	6	6	4	28			
Лодейнопольский	8	7	3	2	8	28			
Дедовичский	4	9	6	2	6	27			
Подпорожский	8	7	5	4	3	27			
Волховский	8	5	3	3	8	27			
Солецкий	4	9	3	7	4	27			
Мошенской	4	9	4	8	1	26	Б		
Демянский	4	6	4	7	5	26			

Муниципальные районы и городские округа	Показатели уровня жизни					Сумма баллов	Тип	Подтип	Уровень жизни
	l_1	l_2	l_3	l_4	l_5				
Шимский	7	9	2	7	1	26			
Приозерский	8	5	4	5	4	26			
Волосовский	8	6	4	3	4	25			
Новгородский	8	4	4	4	5	25			
Порховский	2	6	9	5	3	25			

Муниципальные районы и городские округа	Показатели уровня жизни					Сумма баллов	Тип	Подтип	Уровень жизни
	l_1	l_2	l_3	l_4	l_5				
Пыталовский	5	3	5	6	5	24	IV	А	Ниже среднего
Пустошкинский	2	9	6	5	2	24			
Холмский	3	9	2	7	3	24			
Новосокольнический	3	4	4	7	5	23			
Печорский	3	2	10	5	3	23			
Плюсский	4	1	9	5	4	23			
Волотовский	4	6	3	9	1	23			
Великолукский	6	3	5	5	4	23			
Любытинский	6	8	1	2	6	23			
Псковский	3	7	4	4	5	23			
Марёвский	2	10	3	5	1	21			
Локнянский	1	5	6	5	3	20	V	А	Низкий
Новоржевский	1	7	4	2	6	20			
Поддорский	5	8	1	5	1	20			
Гдовский	2	7	6	1	4	20			
Струго-Красненский	4	1	7	4	4	20			
Парфинский	5	6	2	2	3	18		Б	
Бежаницкий	3	7	1	2	4	17			
Красногородский	1	7	3	3	2	16			
Усвятский	1	3	6	2	4	16			
Куныинский	2	3	4	3	3	15			
Палкинский	2	3	2	3	1	11			

Составлено автором

На основе представленной таблицы, высокий уровень жизни характерен для муниципальных образований, которые выступают центрами экономической активности в регионе и обладают достаточным производственным потенциалом для формирования высокого уровня социального благополучия населения.

Наиболее высокий уровень жизни наблюдается во Всеволожском и Киришском районах Ленинградской области, где все составляющие интегрального показателя, входят в состав кластеров с достаточно высоким и высоким уровнем развития.

Для областных центров Новгородской и Псковской области при общих высоких оценках уровня жизни наблюдается низкий уровень обеспеченности жилищными условиями, где в качестве причин могут выступать недостаточное развитие строительства, которое не способно обеспечить в полном объеме потребности населения. Во всех муниципальных образованиях, имеющих высокий уровень жизни, отмечается высокий уровень развития потребительского рынка товаров и услуг.

В муниципальных образованиях с достаточно высоким уровнем жизни наблюдается высокий уровень заработной платы, за исключением

Островского района Псковской области. Это во многом, связано с наличием на территории крупных и средних промышленных производств, осуществляющих экономическую деятельность. Отмечается достаточно развитая социальная инфраструктура в частности оказания потребительских услуг населению, а также благоприятные условия для развития жилищного сектора. В целом, муниципальные районы, входящие в данную группу, имеют достаточные предпосылки для дальнейшего повышения уровня жизни населения. Следует отметить, что в Чудовском и Крестецком районе Новгородской области показатель оборота розничной торговли существенно ниже среднего значения, а в Псковском и Себежском районах Псковской области отмечается низкий уровень оборота платных услуг населению.

В муниципальных районах со средним уровнем жизни, величина заработной платы существенно ниже среднего уровня, преимущественно в районах Псковской области (Опочецкий, Невельский, Пкушкиногородский, Порховский), а наиболее высокие оценки по данному показателю характерны для муниципальных районов Ленинградской области (Тихвинский, Лодейнопольский Подпорожский, Волховский, Приозерский, Волосовский) и Новгородского района в Новгородской области.

Наиболее комфортные жилищные условия наблюдаются в муниципальных районах Новгородской области занимающих полупериферийное и периферийное положение по отношению к региональному центру. Для большинства районов характерно несбалансированное развитие потребительского рынка, в котором наблюдаются низкие оценки по одному или нескольким составляющим.

В группе районов с достаточно низким уровнем жизни наблюдается достаточно низкий уровень заработной платы, за исключением Великолукского и Пыталовского районов Псковской области и Любытинского в Новгородской области. Наиболее высокие показатели обеспеченности жилищным фондом наблюдаются в слабозаселенных районах Новгородской и Псковской области (Пустошкинский, Хомский, Любытинский, Маревский). Высокие оценки по показателю розничной торговли отмечаются в Печерском и Плюсском районах, а по обороту общественного питания на душу населения лидирующие позиции занимают Холмский, Новосокольнический и Волотовский районы. Следует отметить, что большинство районов с достаточно низким уровнем жизни сосредоточены в Псковской области.

Наиболее сложное положение в социальном развитии наблюдается в районах с низким уровнем жизни. Отсутствие достаточных производственных мощностей для устойчивого экономического роста оказывают влияние на сложившийся уровень жизни, и формирует сильную территориальную дифференциацию. Быстрое развитие районов с высоким уровнем социально-экономического развития, наряду с низкими оценками муниципальных районов, входящих в данную группу, создают предпосылки

для дальнейшего усиления пространственной неоднородности уровня жизни населения на современном этапе. Большинство этих районов расположены на территории Псковской области.

Таким образом, можно сделать вывод, что реальные денежные доходы, обеспеченность социальной инфраструктурой, а также условия для дальнейшего развития и удовлетворения потребностей населения во многом зависят от сложившегося уровня и темпов экономического развития территории.

Использованные источники:

1. Бестужев-Лада, И.В. Современные концепции уровня, качества и образа жизни. АН СССР / И.В. Бестужев-Лада — М.: Институт социологии АН СССР, 1978.
2. Бутов, В.И. Демография: Учебное пособие / В.И. Бутов; под ред. В. Г. Игнатова. — Москва: Издательский центр «МарТ», 2003. — 592 с.
3. Гранберг, А.Г. Основы региональной экономики: учебник для вузов / А. Г. Гранберг. — 3-е изд. — М.: ГУ ВШЭ, 2003. — 495 с.
4. Зубаревич, Н.В. Социальное развитие регионов России: Проблемы и тенденции переходного периода / Н.В. Зубаревич. — М.: Независимый институт социальной политики, Либраком, 2009. — 264 с.
5. Плешакова, М.В., Дробышев, Д.С. Регионалистика: учебное пособие / М.В. Плешакова, Д.С. Дробышев. — Волгоград: ВГТУ, 2005. — 182 с.
6. Спиридонов, С.П. Индикаторы качества жизни и методология их формирования. / С.П. Спиридонов // Вопросы современной науки и практики. — 2010. — №10-12(31). — С. 208—223.

Соколова Я.В.

магистрант экономики 2го курса

Высшая школа экономики и управления

ФГАОУ ВПО «Северный (Арктический) федеральный университет им. М.В. Ломоносова»

РФ, г. Архангельск

ТРАНСПОРТНОЕ ЭКСПЕДИРОВАНИЕ: ФОРМИРОВАНИЕ НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ И ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ

Аннотация. В статье рассмотрены сущность и понятие транспортно-экспедиционной деятельности, а также финансовая устойчивость, как фактор развития транспортного экспедирования.

Ключевые слова: транспортно-экспедиционная деятельность, транспортное экспедирование, финансовая устойчивость, анализ.

Транспортно-экспедиционная деятельность выделена в самостоятельную отрасль, и функционирование организаций этой отрасли регламентируется Федеральным Законом от 30.06.2003 N 87-ФЗ "О транспортно-экспедиционной деятельности". Согласно Федеральному

Закону видом деятельности транспортно-экспедиционных организаций является порядок оказания услуг по организации перевозок грузов любыми видами транспорта. [1] Основным назначением транспортного экспедирования является поиск результативного способа поставки грузов от поставщика до потребителя с помощью различных видов транспорта.

Длительный период транспортное экспедирование трактовалось, как увеличение круга обязанностей организации-перевозчика; понятие «экспедитор» соотносилось с работником, сопровождающим груз, а не с организатором перевозок. В настоящее время транспортное экспедирование расценивается с позиции результативной организации процедуры доставки груза автономно от количества и видов применяемых транспортных средств.

Функционирование транспортно-экспедиционных компаний характеризуется организационно-координирующей направленностью, определено для поставки грузов и для освобождения компаний от затратных действий, связанных с перевозкой грузов. Отличительной особенностью транспортного экспедирования является низкая капиталоемкость, способствующая созданию новых транспортно-экспедиционных организаций. В то же время для этого вида деятельности высока угроза перехода клиентов к конкурентам, а также переход ведущих сотрудников вместе с клиентской базой к конкурентам или создание ими собственной компании.

Транспортно-экспедиционная деятельность Российской Федерации в новых социально-экономических условиях находится в фазе формирования, а ее ведение происходит в условиях жесткой борьбы за клиентуру и грузопотоки, как внутри отрасли, так и вне, с реальными экспедиторами различных видов транспорта. Для этой сферы функционирования типичны отсутствие входных барьеров на рынок и высокий уровень предпринимательских угроз.

В условиях кризиса и снижения грузопотока обостряется конкуренция среди транспортно-экспедиционных организаций. Одной из главных составляющих завоевания, укрепления и расширения позиций на транспортном рынке является улучшение качества обслуживания грузовладельцев.

В то же время при всей выгоде передачи транспортно-экспедиционной деятельности специальным организациям, не все компании-перевозчики отказались от этого вида деятельности, как одного из видов деятельности, предпочитая оставлять в структуре компании группы мультимодальных перевозок. Доля выручки от этого вида деятельности в общем объеме выручки обычно мала, но все же присутствует.

Функционирование всех российских компаний сопряжено с нестабильностью современного общества и кризисными ситуациями. Поэтому важной характеристикой деятельности каждой организации в создавшихся условиях является финансовая устойчивость: если организация

устойчива, она имеет привилегии перед другими участниками рынка в привлечении инвестиций, выборе поставщиков и получении кредитов.

В условиях формирования новых социально-экономических отношений финансовая устойчивость транспортно-экспедиционных организаций является одним из важных факторов ее развития. Финансовая устойчивость становится залогом выживания организации в условиях двусмысленности и изменчивости экономической обстановки. Поэтому важным на данный момент становится формирование такого механизма управления развитием организации, который обеспечит максимально-допустимый уровень финансовой устойчивости и учет изменения в окружающей рыночной среде.

Понятие «финансовая устойчивость» многогранно, поэтому нет однозначного толкования данного понятия. Так Р.С.Сайфулин и А.Д.Шеремет считают финансовую устойчивость, как соотношение стоимости основных средств и величин собственных и заемных источников их формирования. Отсюда следует, что сущность устойчивости – это обеспеченность запасов и затрат источниками их формирования.[8]

По мнению Г.В.Савицкой финансовая устойчивость описывается коэффициентом, устанавливающим ресурсообеспеченность материальных оборотных активов плановыми источниками финансирования. [7] О.В.Вишневская рассматривает финансовую устойчивость как финансовое состояние компании, когда собственные средства превышают внеоборотные активы, запасы и затраты. [4]

Другие отечественные экономисты – С.М.Бухонова, Ю.А.Дорошенко и О.Б.Бендерская – под финансовой устойчивостью видят умение компании сохранять нормальное финансовое состояние при негативном влиянии внешней и внутренней среды.

И.Т.Балабанов считает финансово устойчивой компанией такую, которая за счет собственных средств возмещает вложенные в активы основные фонды, нематериальные активы, оборотные средства, рассчитывается в срок по своим обязательствам. Вследствие этого для оценки устойчивости предлагается применять коэффициент финансовой устойчивости, исчисляемый как соотношение собственных средств к сумме заемных средств и кредиторской задолженности, а также коэффициент автономии, исчисляемый соотношением собственного капитала и пассивов. [3]

Для нахождения финансовой устойчивости компании В.В. Ковалев предлагает систему показателей, одним из которых является показатель удельного веса общей суммы собственного капитала в итоге (уровень этого показателя должен превышать 50%), также необходимо определять коэффициент покрытия инвестиций. [6]

М.С.Абрютина и А.В.Грачев заявляют, что финансовая устойчивость организации – это обеспеченная платежеспособность, автономность от

непредвиденных изменений на рынке и поведения партнеров. Для оценки финансовой устойчивости организации предлагается использовать коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент текущей ликвидности, промежуточный коэффициент покрытия.[2]

Л.Т.Гиляровская и А.А.Вехорева дают следующую трактовку понятия: финансовая устойчивость – это гарантированная платежеспособность и кредитоспособность предприятия в результате его деятельности на основе эффективного формирования, распределения и использования финансовых ресурсов. В то же время – это обеспеченность запасов собственными источниками формирования, а также соотношение собственных и заемных средств – источников покрытия активов организации, что является наиболее полным и точным определением. [5]

В приказе Министерства регионального развития РФ отмечается, что финансовая устойчивость предприятия характеризуется системой абсолютных и относительных показателей. Анализ финансовой устойчивости является важной частью анализа финансового состояния организации.

Финансовая устойчивость – это важный элемент общей устойчивости организации не зависимо от отраслевой принадлежности, так как является специфичным индикатором стабильно образующегося превышения доходов над расходами. Значимость определения финансовой устойчивости для выбора транспортно-экспедиционных компаний особенно важна при поиске поставщиков и подрядчиков во время проведения крупномасштабных международных проектов, которые сейчас в большей степени характерны для Арктической зоны страны: разработка нефтегазовых и газоконденсатных месторождений. В связи с чем необходимо обеспечивать организацию доставки специального оборудования, выполнения научно-исследовательских работ, транспортировку ледостойких нефтяных платформ и плавучих буровых установок, что ложится на плечи транспортно-экспедиционных организаций. Для малочисленных народов Севера, проживающих в труднодоступных районах, крайне важна организация завоза топлива, оборудования, строительных материалов и техники в удаленные районы Северных морей, что также обеспечивается транспортно-экспедиционными компаниями.

Таким образом, формирование новых экономических отношений в условиях нестабильности современной экономики является наиважнейшей составляющей для транспортного экспедирования, развитие которого зависит от множества факторов.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 30.06.2003 N 87-ФЗ «О транспортно-экспедиционной деятельности».
2. Абрютин А.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учеб.- прак. пос. М.: Дело и сервис, 2008. 272 с.

3. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. М.: Финансы и статистика, 2006. 187с.
4. Вишневская О. В. Контроль финансовой устойчивости и текущей ликвидности предприятия по унифицированному графику /О. В. Вишневская // Финансовый менеджмент. - 2004. - № 3. - С. 3-8.
5. Гиляровская Л.Т., Вехорева А.А. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия. – СПб.: Питер, 2003.-256с.: ил..
6. Ковалев В.В. Финансовый анализ. М.: Финансы и статистика. 2007. 512с.
7. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие. М.: Инфра-М, 2011. – 536 с.
8. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий. М.: ИНФРА - М. 2008. 344 с.

*Сокольник И.В., к.э.н.
доцент*

*Российский университет кооперации
Арзамасский филиал
Россия, г. Арзамас*

ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОГО РЕЙТИНГОВАНИЯ ВУЗОВ

Аннотация: в статье подчеркивается, что, несмотря на критику, результаты рейтингов вузов востребованы и влияют на продвижение и позиционирование вузов в системе высшего образования.

Современное состояние высшего образования в России сегодня характеризуется тенденций продвижения российских вузов за рубежом. Рост числа подходов и методологий рейтингования вузов является прямым отражением этих тенденций. Рейтинги вузов и за рубежом, и в России – объект повышенного внимания, дискуссий и критики со стороны академического и экспертного сообщества. Несмотря на критику, результаты рейтингов вузов востребованы и влияют на продвижение и позиционирование вузов в глобальном пространстве высшего образования. Для России это крайне актуально.

Недостаточная представленность российских вузов в мировых рейтингах, в частности, свидетельствует о низком спросе на российские вузы и российских выпускников[4, с.34].

В Мировом рейтинге лучших университетов QS в 2013 из 700 вузов мира в число участников вошли лишь 18 высших учебных заведений из России, лучшие показатели у Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова - 120 место. Рейтинг вузов по версии QS составляют на основе репутации, цитируемости публикаций, соотношения числа преподавателей и студентов, отношения работодателей к выпускникам, а также числу иностранных преподавателей и учащихся.

В академический рейтинг университетов мира, составляемого в институте высшего образования Шанхайского университета, в 2013 году вошли лишь два учебных заведения - Московский государственный

университет им. М.В. Ломоносова (79 место) и Санкт-Петербургский государственный университет (в пятой сотне). А, например, из Германии представлено 40 учебных заведений, из Китая – 30 учебных заведений. Академический рейтинг университетов мира включает в себя высшие учебные заведения, ранжируемые в соответствии с: долей выпускников-лауреатов Нобелевской или Филдсовской премии, сотрудников-лауреатов Нобелевской или Филдсовской премии, индексы цитирования.

Современные системы рейтингования российских вузов характеризует разнообразие, стремление удовлетворить множественность целевых аудиторий и их потребностей.

Анализ научных работ показал, что в последнее время проблеме определения рейтинга вуза в образовательном пространстве уделяется особое внимание. Так, Кузьмина Е.В. оценивает рейтинг вуза на основе конкурентоспособности образовательных услуг [1, с.150-152]. В ее понимании конкурентоспособность образовательных услуг представляет собой совокупность ценовых и неценовых характеристик, которые обеспечивают высокий спрос на образовательные услуги в условиях конкуренции. Автор отмечает, что конкурентоспособность образовательных услуг обусловлена определенными свойствами услуги, представляющими интерес для потребителя, т.е. потребительной ценностью. Оценку потребительной стоимости Е.Е. Кузьмина предлагает проводить в несколько этапов:

- определение перечня основных свойств образовательных услуг, которые наиболее важны для потребителя;
- оценка степени важности свойств образовательных услуг, выявленных в результате отбора;
- оценка уровня предоставляемых образовательных услуг;
- сопоставление полученных результатов с рейтингом важности потребительской стоимости.

Выборочный опрос выпускников средних школ, проведенный Кузьминой Е.В., показал, что для потребителя наиболее значимыми свойствами услуг в проранжированном виде являются [1, с.151]:

- популярность высшего учебного заведения (4,6 балла);
- стоимость обучения и престижность специальности (4,5 балла);
- наличие квалифицированного преподавательского состава (3,8 балла);
- предоставление общежития (3,7 балла);
- наличие военной кафедры, гарантирующей отсрочку от армии (3,5 балла).

В числе других способов определения конкурентоспособности образовательных услуг можно выделить метод инженерного прогнозирования [3] и метод определения конкурентоспособности, учитывающий долю рынка, занимаемую образовательным учреждением [2, с.61-72]. Последний метод позволяет рассчитать показатель

конкурентоспособности образовательных услуг при помощи линейной модели, в которой учтены фактор учебного заведения, связанный с его известностью; фактор цены (величина платы за обучение в вузе) и фактор качества, связанный с мнением потребителей о качестве услуг в вузе.

Достаточно интересной представляется методика определения рейтинговой оценки привлекательности рынка образовательных услуг региона, предложенная А. Ченцовым [5, с. 120-123]. Он выделяет следующие показатели данного рейтинга:

- индекс образовательной открытости региона, характеризующий политику властей по сотрудничеству с вузами других регионов;
- индекс Херфиндаля-Хиршмана, характеризующий уровень монополизма на рынке;
- коэффициент концентрации населения региона, учитывающий численность населения территории;
- коэффициент соотношения среднегодовых доходов населения и затрат по видам образовательных услуг;
- индекс опережения темпов экономического развития региона, характеризующий динамику экономических процессов в регионе и т.д.

Таким образом, объединяющим элементом российского рейтингования является избираемый метод – одномерное ранжирование с использованием комплексного индикатора и весовых коэффициентов. Таким образом, подходы к оценке вузов в России с теми или иными нюансами, преимуществами и недостатками, представляют собой классические рейтинги.

Использованные источники:

1. Кузьмина, Е.Е. Маркетинг образовательных услуг [Текст]: учеб. пособие / Е.Е. Кузьмина. – М.: Юрайт, 2012. – 330 с.
2. Мамонтов, С.А. Изучение конкурентоспособности на Карагандинском региональном рынке образовательных услуг вузов [Текст] / С.А.Мамонтов// Маркетинг.- 1999. - №1.- С.61-72.
3. Панкрухин, А.П. Маркетинг образовательных услуг в высшем и дополнительном образовании [Текст]: учеб. пособ. / А.П.Панкрухин.– М.: Интерпракс, 1995.- 240 с.
4. Сокольник, И.В. Развитие и регулирование услуг высшего профессионального образования [Текст]: дисс. на соиск. степени канд. экон. наук: 08.00.05 / И.В. Сокольник. – Нижний Новгород, 2013. – 159 с.
5. Ченцов, А. О бизнесе образовательных услуг [Текст]/ А.Ченцов// Высшее образование в России.- 1999.- №2.- С. 120-123.

Солдатенко А.И.
студент 3-го курса
специальность «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
специализация «Мировая экономика и международные
экономические отношения»
Исламутдинова Д.Ф., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Югорский Государственный Университет
Россия, г. Ханты-Мансийск

ХАРАКТЕРНЫЕ ЧЕРТЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ В ЯПОНИИ

Аннотация: Данная статья посвящена рассмотрению характерных черт и истории развития экономики Японии.

Ключевые слова: Япония, экономика Японии, “японское экономическое чудо”, экономическая модель Японии, развитие Японии.

Экономическая модель Японии носит уникальный, ни с чем несравнимый характер. Поскольку вся экономика была переформирована на армейские цели, потери после Второй мировой войны в промышленности в 1946 г. достигали огромных размеров: производство составляло лишь 14% от довоенного уровня, а это около 90% потенциала. Для японского общества были потрясением атомные бомбардировки США, которые демонстрировали военно-техническое превосходство противника. Часть населения получила радиационное облучение, сотни тысяч человек погибли. Страна потеряла ранее завоеванные территории, поставляющие сырье, от которого страна в значительной степени зависела. Высокий уровень безработицы и темпы инфляции – таковы итоги войны. Однако уже через несколько лет страна становится второй экономической державой мира.

После войны произошел неожиданный скачек роста экономики Японии. Явление “японского экономического чуда” (оперативное восстановление практически полностью разрушенной экономики) вывело страну в число ведущих мировых держав и её современная роль в международном разделении труда стабильно возрастает. Ни один из факторов, определяющих экономическое развитие США – мирового лидера – не является характерным для экономики Японии.

В отличие от стран Западной Европы, Японии не была предложена американская помощь, стране восходящего солнца приходилось рассчитывать только на себя. Средства предоставленной гуманитарной помощи (2,2 млрд. долларов США) были направлены на восстановление жертвам радиационного облучения и атомных бомбардировок.

3 мая 1947 года принята «Пацифистская» Конституция Японии, главным принципом которой является отказ от войны “как суверенного права нации”. Также она запрещает стране иметь вооруженные силы.

Среднегодовые темпы роста японской экономики в 50-е гг. составляли 9,2%. Для Японии характерна экстенсивная модель роста, основанная на

комплексной переработке импортного сырья, далее – все стадии производства и выпуск готовой продукции для экспорта в высокоразвитые страны. [1, с. 324]

За счет изолированного развития государства до Второй мировой войны, страна не имеет в своем распоряжении научного и технического оборудования. С середины 50-х Япония активно ввозит ноу-хау, осваивая и совершенствуя их к своим условиям производства. Государство придерживается активной позиции: контролирует основные направления промышленности, структурную и банковскую сферы.

Также в Японии имелась высококвалифицированная рабочая сила, сформированная на основе обязательного бесплатного школьного образования и системы профессиональной подготовки рабочих технических и энергетических отраслей.

К 70-м гг. темпы роста уже достигали 14% в основном за счет бурного развития промышленности, модернизации производства и интенсивного развития инвестиционного процесса. Япония становится по экономической мощи второй после США державой мира.

Городское население гарантированно трудоустраивается в крупных корпорациях на постоянной, пожизненной основе; тесная работа частных предприятий с правительством; объединения в холдинги (кэйрэцу) производителей, поставщиков сырья, банковских корпораций и предприятий, реализующих готовую продукцию – главные факторы успеха страны в период “японского чуда”, которые дали колоссальные результаты. [2, с. 197]

Осенью 1973 года Арабо-Израильский военный конфликт на Ближнем Востоке привёл к сокращению добычи нефти и её экспорта из этого района, откуда Япония поставляла 75% нефти. Это вызвало не только резкий рост цен на нефть и нефтепродукты в Японии, но и сделало невозможным нормальное функционирование в прежнем виде её экономического механизма.

Японская экономика в 1974 году столкнулась с такими трудностями, каких она не знала со времени послевоенной разрухи. Промышленное производство сократилось на 2% по сравнению с 1973 годом, валовой национальный продукт уменьшился на 1,8%. Твердо устоявшаяся была валюта начала терять свою покупательную способность: розничные цены в течение года выросли на 31%. Кризис также вызвал спад во многих отраслях промышленности страны.

В начале 1980-х гг. Япония перешла ко второму этапу индустриального развития. В ходе научно-технической революции появились отрасли, не требовавшие огромных затрат электроэнергии, сырья, рабочей силы. Характерной чертой новых технологий стала наукоемкость и высокая точность. В этот период Япония вышла на ведущие позиции по производству медицинского оборудования, средств связи и спутникового

оборудования, оптической техники и т.д.

Отношения Японии и США стали основным фактором в развитии внешнеэкономических связей, куда направлялось до 75% японского экспорта. Фактически возникла зависимость японской экономики от степени открытости американского рынка, а также от курса йены по отношению к доллару.

Япония с выгодой использовала свое географическое положение. Находясь на перекрестке торгово-транспортных путей, она объединила вокруг себя соседние страны, став инициатором создания различных региональных организаций. Особо тесные отношения сложились у Японии с ее ближайшими соседями по Дальнему Востоку и Юго-Восточной Азии: Южной Кореей, Гонконгом, Тайванем, Малайзией, Сингапуром, Таиландом, названными азиатскими “драконами”.

Мировой кризис в начале и середине 1990-х гг. сильно задел Японию. В отличие от США в Японии обозначилась неблагоприятная экономическая ситуация с замедлением темпов экономического роста. К концу 1990-х ВВП снизился на 2,8%, это самый высокий показатель за весь послевоенный период. В то же время на 11,7% сократились частные производственные капиталовложения.

В отличие от Соединенных Штатов, с площадью 9,8 млн. км², богатым неиспользуемым ресурсным потенциалом, Япония – государство островного типа, расположенное на четырех крупных островах: Хоккайдо, Хонсю, Сиккоку и Кюсю (общая площадь – 377 944 км²), с весьма ограниченными запасами минеральных ресурсов. Страна специализируется на вторичной переработке сырья. [3, с. 467]

На данный момент Япония, наравне с США и Китаем, является крупнейшим перерабатывающим центром, доля обрабатывающей промышленности которого в ВВП в 2010 г. составила 20%.

Япония занимает третье место по объемам номинального ВВП среди стран, после США и Китая, которому уступила второе место в 2010 г.

Этот показатель на 2013 год составил 5 867 трлн. долларов США и составляет 8,19% общемирового Валового внутреннего продукта. ВВП на душу населения - 38 492,09 долларов США, рост ВВП - 1,9%.

Япония также занимает первое место в мире по производству судов, автомобилей, тракторов, металлообрабатывающего оборудования, бытовой техники и электроники, а также роботов. В структуре страны доля сельского хозяйства в ВВП составляет 1,5%, промышленности – 22,8%, сферы услуг – 75,7%. Японский рыболовный флот – один из самых крупнейших в мире, доля добычи рыбы составляет 15% (самый крупный производитель рыбы в мире).

По сути, Япония до сих пор находится в застое с 1990-х гг., правительство старается стабилизировать положение на мировом рынке за счет постепенного обесценения йены. Такая политика может привести к

объявлению дефолта и увеличению госдолга, который на данный момент составляет около 3 млн. долларов США.

Использованные источники:

1. Мировая экономика: учебник для ВУЗов /Г. П. Черников, Д. А. Черникова – М. Дрофа, 2003 – 432 с.
2. Мировая экономика: уч. – 3-е изд., перераб. и дополн./ В. К. Ломакин – М.ИНФРА – М, 2010 – 304 с. – (высшее образование)
3. Тимошина Т.М./ Экономическая история Зарубежных стран: Учебное пособие / Под ред. проф. М.Н. Чепурина. — 14-е изд., перераб и дополн. 2008.- 424с. — М.: ЗАО Юстицинформ,

*Солдатенко А.И.
студент 3-го курса
специальность «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
специализация «Налоги и налогообложение»
Солодовникова У.Н., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Югорский Государственный Университет
Россия, г. Ханты-Мансийск*

**ЭВОЛЮЦИЯ И ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ НАЛОГА НА ДОБЫЧУ
ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ**

Аннотация: Данная статья посвящена рассмотрению подробной истории развития НДС, роли данного налога в формировании бюджета страны, краткой характеристике элементов налога на добычу полезных ископаемых.

Ключевые слова: Налог на добычу полезных ископаемых, НДС, история и эволюция НДС.

Налог на добычу полезных ископаемых один из самых «молодых» налогов в российской налоговой системе. Его введение в действие с принятием 26 главы Налогового кодекса с 1 января 2002 г. отменило действовавшие ранее отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы (ВМСБ) и некоторые платежи за пользование недрами. Но история аналогов данного налога уходит корнями глубоко в Древнюю Русь. [1,с.245-347].

Поиск полезных ископаемых и разработка месторождений начались в России еще при князе Святославе Олеговиче. В его уставной грамоте 1137 г. определены размеры натурального налога с соляных варниц Двинской земли (часть современной Архангельской области). В грамотах, купчих и закладных XIV-XV вв. упоминаются «соляные места» Старой Руссы, Торжка, Псковской земли, Северной Двины, Вологды и т.д.

Кроме соляного промысла на Руси были свои мастера и навыки по поиску, добыче и обработке строительного камня. Древнейшие памятники русской архитектуры свидетельствуют о высоком мастерстве зодчих и

прочности материала.

В 1584 г. в Московском государстве образовалось централизованное управление по добыче и обработке природных строительных материалов «Государев приказ каменных дел». Во времена Алексея Михайловича было создано второе подобное учреждение – «Государев приказ тайных дел» (1678-1682 гг.)

В это время уже проводились направленные поиски строительного камня. Когда в 1680 г. сгорел Тобольск, по реке Режу у слободы Армашевской были обнаружены залежи извести, а также бутовый камень на реке Нейве (Средний Урал). Управление промыслами строительных материалов претерпело много изменений, но Каменный приказ просуществовал на Руси около 200 лет и был закрыт только при Екатерине II в 1782 г.

Достоверно известно, что добыча железа в Древней Руси существовала еще с доисторических времен. Также установлено, что у полян это ремесло существовало уже в IX в. О выделке железа отмечено в договоре Игоря (945 г.), в летописи Нестера (1096 г.), в Русской Правде Ярослава и др.

На проведение поисков залежей серы подтолкнула необходимость в порохе. Сера вначале добывалась из сероводородных ключей в ряде мест Северного края. Позже месторождения самородной серы были найдены в XVII в. в Самарском и Казанском Поволжье.

Слюдяные оконницы для старинных хором Московской Руси являлись роскошью, дорогим удовольствием, русские разработчики слюды уже в XVI в. пользовались европейской славой. В Европе её называли «московитое стекло» (отсюда мусковит), процесс изготовления осуществлялся в Карелии.

В период XIV-XVI вв. Московское государство остро нуждалось в металлах и других полезных ископаемых. Об одной из первых «рудосыскных» экспедиций упоминает И.М. Карамзин в своей «Истории государства Российского»: «...в 1491 г. два немца с Андреем Петровым и Василием Болтиным по указанию Великого князя Ивана Васильевича отправились искать серебряные руды в окрестностях Печоры. Через семь месяцев они вернулись с известием, что нашли оную вместе с медной на реке Цильме в верстах 20 от Камы, 300 от Печоры и 3500 верстах от Москвы на пространстве 10 верст. Сие важное открытие сделало Государю величайшее удовольствие, и с этого времени мы начали сами добывать, плавить металлы и чеканить монету». [2, с. 75-78]

Впервые официально плата за недропользование в России была введена в 1719 г. указом Петра I «Об учреждении Берг-Коллегиума для введения в оном дел о рудах и минералах». В ст. 7 указа говорится о том, что владельцы земель, на чьих участках будут обнаружены залежи руд и минералов, обязаны предоставить свой участок для добычи ископаемых, при этом владельцу участка полагается от каждого добытого минерала 50%, от прибыли за оприходование 32%. Данные доходы не подлежат

налогообложению.

Правовой основой ведения таких платежей являлась провозглашенная тем же указом государственная собственность на недра и ресурсы недр. Помимо платежей за право пользования недрами предусматривался налог на прибыль 10% (ст. 11). Как видно, уже в рассматриваемый период была введена двухуровневая система налогообложения: пользователь недр платил долю собственнику земельного участка за право пользования недрами, а государству – определенный процент от прибыли.

В той же статье указа содержится еще одна норма, которая предполагает освобождение от налога на прибыль при условии превышения убытков над прибылью. Предписание довольно актуальное для современной налоговой политики в недропользовании.

Те же принципы налогообложения применительно к добыче нефти были установлены и в Уставе Горном Российской империи. В сфере освоения нефтяных ресурсов были установлены следующие правила: «нефтепромышленники облагаются особым сбором в размере от одной пятидесятой до одной двадцатой копейки с пуда нефти, отпущенной с промысла. Суммы этого сбора образуют в каждом районе нефтяных промыслов специальный фонд, предназначенный для приобретения необходимых приспособлений для регулирования истока нефти, устройства промысловых дорог, организации медицинской помощи и для удовлетворения других общих нужд нефтепромышленности. Определение, в пределах вышеуказанной нормы, размера сего сбора, способа его взимания и распределения его между промышленниками предоставляется местным съездам нефтепромышленников с утверждения Министра Государственных Имуществ; расходование же означенного сбора производится советами съездов под непосредственным контролем Правительства» (глава IV «О частном нефтяном промысле, ст. 555).

В «Справочной книжке нефтепромышленников» на 1903 г., изданной Советом Съезда нефтепромышленников и имевшей в то время характер нормативного правового акта, указывалось следующее:

«1. На чем основании установленный статьей 555 и примечанием к ней сбор распределен между разными отраслями промышленности (добывающей, перекачивающей и обрабатывающей) следующим образом:

а) с нефтедобывателей взимается по 0,05 коп. с пуда нефти, сдаваемой на нефтепроводы;

б) с владельцев нефтепроводов – по 0,02 коп. с пуда нефти, перекачиваемой по их нефтепроводам;

в) с владельцев заводов – по 0,03 коп. с пуда нефти, принятой на завод для переработки.

Для облегчения взимания последний сбор перечислен на вывозимые продукты, причем за норму выхода продуктов из нефти принято, что из 3,5 пуда получается 1 пуд керосина и 2 пуда остатков, а из 4-х пудов остатков –

1 пуд масла и 2 пуда гудрона. Согласно этой норме, установлено следующее обложение вывозимых продуктов:

- 1) 1 пуда керосина – 0,0525 коп.;
- 2) 1 пуда остатков гудрона – 0,02625 коп.;
- 3) 1 пуда смазочным масел – 0,525 коп.;
- 4) 1 пуда сырой и озерной нефти из Черного и Белого города – 0,03 коп.

Взимание сбора производится посредством выдачи из кассы Совета разрешительных свидетельств различных серий».

Недропользование находилось в ведении Министерства Государственных Имуществ, на него возлагалась функция надзора за осуществлением эффективной налоговой политики, создания нормальной конкурентной среды, осуществления внешнеэкономической деятельности в интересах государства. Так же Министерство имело специальный бюджет, целью которого было стимулирование поиска и разведки месторождений полезных ископаемых, а также оказание финансовой и технической помощи действующим государственным и частным предприятиям.

В целях стимулирования развития отдельных видов горного промысла в регионах Закон предусматривал временное освобождение их от налогообложения. Так, 29 апреля 1812 г. Государственный совет освободил металлические заводы Западных губерний от налогов, обосновав это тем, что заводы неэффективны, а также за нехваткой металла. [3, 35]

Платность недропользования в советский период была введена в 1927 г. Горным положением СССР.

В советской экономике природные ресурсы тоже играли очень важную роль, хотя доля налоговых поступлений от них была незначительна. Мало внимания уделялось рациональному использованию природных ресурсов. Плата за пользование ими была чисто символической, они обычно расценивались как бесплатные или почти бесплатные.

В советское время существовала плата за водопотребление, платежи за пользование лесным фондом, земельные налоги, плата на воспроизводство минеральных ресурсов. Система взимания платы за пользование природными ресурсами была неэффективной с точки зрения влияния на их рациональное использование, ставки платежей были низкими, но все же создавались целые фонды для финансирования определенных проектов, связанных с управлением ресурсами, например, геологической разведки запасов минералов или лесовосстановление.

Советские экономисты спорили о том, существует ли вообще ресурсная рента. До середины 1960-х гг. само понятие ренты, то есть сверхприбыли, казалось несовместимым с плановой экономикой, которая не допускала частной собственности и накопления прибыли. Отсутствие рентных доходов обосновывалось положениями экономической теории К.Маркса, который считал, что только труд является источником ценности, а

природные ресурсы это бесплатные блага.

Хотя природные ресурсы считались бесплатными и не были объектом рыночных отношений, все же существовала отдаленная часть ресурсной ренты и в советской экономике. Дело в том, что государство как собственник всех ресурсов, устанавливало цену на ресурсы и присваивало сверхприбыли тех предприятий, которые несли низкие производственные издержки. Государство получало также монопольную прибыль от внешней торговли, источником которой служила разница между внутренними и мировыми ценами.

Примером того, насколько низкой была цена природных ресурсов в Советском Союзе, может служить тот факт, что в конце советского периода государственная цена тонны сырой нефти равнялась свободной рыночной цене пачки сигарет в Москве. Такая ситуация позволила сколотить целые состояния тем предпринимателям, которые могли покупать нефть на внутреннем рынке и продавать её по мировым ценам за рубежом.

Реальная плата за пользование природными ресурсами была введена налоговой реформой в начале перехода от плановой к рыночной экономике в начале 1990-х гг. Плата за ресурсы должна была исправить традиционную недооценку ресурсов и стать источником доходов для региональных бюджетов. Сегодня все природные ресурсы подлежат налогообложению: как биологические, так и минеральные.

Принятие в 1992 г. Закона «о недрах» заложило основы упорядоченной платы за пользование недрами и были установлены следующие платежи:

- отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы, используемые для финансового обеспечения геологоразведочных работ;
- платежи за недропользование: разведка месторождений полезных ископаемых, добыча и пользование недрами в других целях;
- акциз на отдельные виды минерального сырья.

Таким образом, в период 1992-2001 гг. регулирование вопросов платности использования природных ресурсов осуществлялось в соответствии с законодательством о природопользовании, а не о налогах и сборах.

Действовавшее до 2002 г. законодательство РФ носило рамочный характер и не давало достаточного определения основных элементов налогообложения при исчислении специальных налогов при пользовании недрами. Налоговая ставка регулировалась в лицензионных соглашениях, допускалось внесение налогов в бюджет в натуральной форме.

Налог на добычу полезных ископаемых вступил в силу с 1 января 2002 г. в соответствии с главой 26 НК РФ.

Налогоплательщиками являются в соответствии с законодательством пользователи недр – организации и индивидуальные предприниматели.

Объектом налога на добычу полезных ископаемых являются:

- полезные ископаемые, добытые на территории РФ на участке,

предоставленном в пользование налогоплательщику;

- полезные ископаемые, добытые за пределами РФ на территории, находящейся под юрисдикцией РФ на участке, предоставленном в пользование налогоплательщику;

- полезные ископаемые, извлеченные из отходов добывающего производства, если данное действие подлежит лицензированию в соответствии с законодательством РФ.

Налоговая база определяется налогоплательщиком самостоятельно в отношении каждого добытого ископаемого.

Налоговым периодом по уплате НДПИ признается календарный год.

Налоговые ставки варьируются в зависимости от вида добытого полезного ископаемого: от 0% до 17,5%. [4, с 401-413]

Порядок исчисления и уплаты налога установлен в соответствии со ст. 343-345 НК РФ, сумма налога исчисляется ежемесячно по каждому добытому полезному ископаемому и подлежит уплате не позднее 25-го числа следующего за истекшим налоговым периодом.

Сумма налога распределяется следующим образом: 40% - в федеральный бюджет, 60% - в бюджет субъекта РФ. Сумма налога по углеводородному сырью распределяется иначе: 95% - в федеральный бюджет, и всего 5% - в бюджет субъекта РФ. Средства полученные от налога по природному газу полностью поступают в федеральный бюджет.

Данный налог имеет исключительно важное место в формировании бюджета страны: НДПИ занимает одно из первых мест в структуре поступлений в бюджет, около 30-40%, что характерно для сырьевой модели экономики.

Использованные источники:

1. Шувалов Е.Б., Налоги и налогообложение, учебное пособие / Московская финансово-промышленная академия – М., 2005 – 563 с.
2. Основы налогообложения природопользования. Учебное пособие. Павлова Л.П., Ефимов А.В., Паскачев А.Б., Баранков В.Г. (тема 8, разделы 8.2.3. – 8.2.8.), Новицкий В.Ф. (тема 9, разделы 9.3. – 9.7.); Под ред. д.э.н. Павловой Л.П. и к.э.н. Ефимова А.В. – М.: «Оргсервис – 2000», 2004 г. – 364 стр.
3. Перчик А.И. Налогообложение нефтегазодобычи. Право. Экономика. – М.: ООО «Нестор Академик Паблицерз», 2004. – 464 с.
4. Налоги и налогообложение: уч. для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Мировая экономика»/[И.А. Майбуrows и др.]; под ред. И.А. Майбуrowa. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 559 с. – (Серия «Золотой фонд российских учебников»)

*Солдатова А.Р.
студент 3 курса
Казакова Е.П.
студент 3 курса
Кредитно-экономический факультет
Бураков Д.В., к.э.н.
научный руководитель, ассистент
кафедры «Денежно-кредитные отношения и монетарная
политика»
ФГБОУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
Россия, г. Москва*

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РФ: ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ

Аннотация

В данной работе мы рассматриваем два специальных режима: патентную систему налогообложения и единый налог на вмененный доход. Они очень схожи между собой, но и имеют некоторые различия, которые значительно будут влиять на прибыль предпринимателя. Также мы предлагаем пути оптимизации налогообложения малого бизнеса.

Ключевые слова: малый бизнес, налогообложение, патентная система налогообложения

Малый бизнес является важнейшим сектором в формировании и развитии экономики. Он обеспечивает:

- Наполнение внутреннего рынка потребительскими товарами и услугами;
- Рост экспортного потенциала;
- Решение проблем занятости;
- Повышение уровня реальных доходов населения.

Выбранная нами тема на сегодняшний день очень актуальна, так как развитие экономики напрямую зависит от малого бизнеса, а его успешность, в свою очередь, существенно зависит от налогового законодательства РФ. На данный момент в России существует несколько режимов налогообложения: общий режим, включающий в себя все основные налоги, и четыре специальных режима (ЕСХН, ПСН, УСН, ЕНВД). Каждый предприниматель выбирает для себя наиболее выгодный и подходящий своему виду деятельности налоговый режим для минимизации затрат.

Целью данной работы является:

- Исследование и сравнение ПСН и ЕНВД;
- Выявление наиболее выгодного специального режима на примере выбранного нами ИП;
- Сделать вывод и предложить пути по оптимизации налогообложения малого бизнеса.

Малое предпринимательство (малый бизнес) — предпринимательство, опирающееся на деятельность небольших фирм, малых предприятий, формально не входящих в объединения.

На сегодня к малому бизнесу применяется большое количество налоговых и других льгот.

В отличие от крупного производителя, малый бизнес относительно меньше по капиталоемкости, гибкости и маневренности, поэтому легче приспосабливается к меняющимся условиям конъюнктуры рынка и периодически повторяющихся кризисов экономики.

В настоящее время малый бизнес в большинстве случаев является единственной возможностью для реализации предпринимательского потенциала у основной части населения.

Патентная система налогообложения

Патентная система налогообложения используется индивидуальными предпринимателями наряду с другими режимами налогообложения, предусмотренными законодательством Российской Федерации о налогах и сборах. Цель данной системы — создание более простых условий налогообложения для определенных категорий налогоплательщиков за счет низкой ставки налога и освобождения от уплаты некоторых из них.

Патентная система применима только для индивидуальных предпринимателей и значительно упрощает все процедуры, связанные с бухгалтерским учетом и налоговой отчетностью.

Рассмотрим плюсы и минусы данной системы.

Плюсы:

1. Добровольный переход предпринимателя к ПСН или возврат к другому режиму налогообложения на необходимый ему срок в пределах календарного года;
2. Уплата одного налога за выданный патент, сумма не зависит от фактических доходов ИП;
3. Ведение только налогового учета доходов;
4. Пониженные страховые тарифы к вознаграждениям, выплачиваемые наемным работникам;
5. Отсутствие необходимости приезда в налоговые органы для сдачи декларации;
6. ИП могут не использовать контрольно-кассовую технику при осуществлении наличных денежных расчетов или расчетов с использованием платежных карт;
7. Свободный выбор налоговой инспекции, в которой можно получить патент.

Минусы:

1. ИП оплачивает патент целиком или 1/3 его (в зависимости от

срока выдачи) не позднее 25 дней с момента его получения;

2. ИП не может вычесть из стоимости патента сумму страховых взносов, которые он заплатит за себя и работников в ПФР и ФСС;

3. При ведении разных видов деятельности или в разных регионах необходимо получение нескольких патентов на каждый вид деятельности и для каждого региона;

4. Установленные ограничения: совокупный доход ИП не должен превышать 60 млн. рублей за календарный год и численность работников не более 15 человек;

5. Размер налога в каждом регионе разный;

6. Патент применяется только к ИП.

Необходимо отметить, что патентная система налогообложения, вступившая в силу с 1 января 2013 года, является достаточно новой и, конечно, в будущем будет подлежать корректировке и дополнению. Однако уже сейчас можно говорить о ее несравненном преимуществе и простоте, а также экономической эффективности ее применения для целого ряда индивидуальных предпринимателей.

Единый налог на вмененный доход.

Система налогообложения в виде Единого Налога на Вмененный Доход - налог на некие предполагаемые доходы, размер которых определяет государство по некоторым видам хозяйственной деятельности. Если деятельность организации или индивидуального предпринимателя попадает в определенный перечень Налогового кодекса РФ, то предприятие или ИП переводятся на систему уплаты ЕНВД автоматически.

Рассмотрим плюсы и минусы данной системы.

Плюсы:

1. Освобождение от «обычных» налогов, что в большинстве случаев позволяет фирмам снизить налоговое бремя. Вы платите фиксированную сумму налога, независимо ни от чего;

2. Отсутствие учета и легкая сдача налоговой отчетности;

3. Право уменьшить сумму ЕНВД, при регулярном перечислении страховых платежей в государственные внебюджетные фонды;

4. Возможность сочетания ЕНВД с другими налоговыми режимами (общим или упрощенным), если вы занимаетесь каким-либо еще видом предпринимательской деятельности.

Минусы:

1. Фиксированная сумма налоговых платежей может стать минусом, если предприниматель получает фактический доход значительно ниже, чем вмененный доход для этой деятельности;

2. Принудительный характер применения по отношению к фирмам и предпринимателям;

3. Предприятие, переведенное на режим уплаты ЕНВД, выступает невыгодным партнером, так как не является плательщиком НДС и не может

выставить счет-фактуру заказчику для его возмещения;

4. Внимательный контроль над тем, чтобы не перейти границу «вмененной» деятельности. Например, ваш бизнес — розничная торговля. Покупатель приобрел крупногабаритный товар, который нужно доставить по адресу. Фирма заключила договор с покупателем, по которому обязуется поставить товар надлежащего качества в установленные сроки. Доставка товара – это уже другая деятельность, не входящая в «розничную торговлю» в плане ЕНВД, за которую вас накажет налоговая инспекция.

Итак, с одной стороны, для малого бизнеса ЕНВД является выгодной системой налогообложения и помогает сокращать затраты. Однако данный налог имеет и недостатки, основным из которых является то, что при приостановлении деятельности платить налог все равно приходится. ЕНВД идет вместе с общей или же упрощенной системой налогообложения, но ни в коем случае не заменяет эти две системы налогообложения.

Сравнение ПСН и ЕНВД.

Патентная система и ЕНВД достаточно близки по своей сути системы. Но при всей кажущейся аналогичности они имеют существенные различия, как улучшающие, так и ухудшающие положение предпринимателя.

Таблица 1. Сравнительная характеристика ПСН и ЕНВД

ЕНВД	ПСН
Порядок перехода на систему налогообложения	
Подача заявления о постановке на учет в течение 5 дней после начала применения «вмененки»	Подача заявления в ИФНС по месту жительства не позднее 10-ти дней до начала применения патентной системы
Срок применения	
Не ограничен	От 1 до 12 месяцев включительно в пределах календарного года – по выбору налогоплательщика
Налоги, которые можно не платить	
- НДФЛ (в отношении данной деятельности); - налог на имущество физических лиц, используемого в данной деятельности; - НДС по данному виду деятельности (за исключением НДС при импорте)	- НДФЛ (в отношении данной деятельности); - налог на имущество физических лиц, используемого в данной деятельности; - НДС по данному виду деятельности (за исключением НДС при импорте, по совместной деятельности, по договорам концессии и доверительного управления имуществом)
Допустимое количество наемных работников (средняя численность)	
Не более 100 человек	Не более 15 человек
Ограничение дохода	
Не предусмотрено	60 млн. руб., при совмещении патентной системы и УСН - с учетом доходов по обоим режимам
Представление декларации	
Ежеквартально	Не представляется
Срок уплаты налога	

Ежеквартально, не позднее 25-го числа первого месяца следующего квартала	1) не позднее 25 календарных дней после начала действия патента: - в полной сумме - если патент получен на срок до 6 месяцев; - в размере 1/3 суммы налога в срок - если патент получен на срок от 6 до 12 месяцев; 2) не позднее 30 календарных дней до дня окончания налогового периода (срока действия патента): - в размере 2/3 суммы налога - если патент получен на срок от 6 до 12 месяцев;
Налоговый период	
Квартал	Срок, на который выдан патент в пределах календарного года
Налоговая база	
Величина вмененного дохода (произведение базовой доходности, физического показателя и количества месяцев)	Величина потенциально возможного годового дохода, установленного законом субъекта РФ, скорректированного на количество месяцев
Налоговая ставка	
15%	6%
Возможность добровольного перехода на другую систему налогообложения	
С начала нового года	По окончании действия патента
Учет доходов	
Не предусмотрен	Необходимо вести книгу учета доходов
Уменьшение налога на страховые взносы во внебюджетные фонды	
- ЕНВД уменьшается на сумму оплаченных взносов за наемных работников, но не более, чем на 50%; - ИП не имеющие работников, могут уменьшить сумму налога полностью на сумму оплаченных фиксированных взносов во внебюджетные фонды	Уменьшение налога на взносы во внебюджетные фонды не предусмотрено

Налогообложение малого бизнеса на примере ИП.

На примере разберем, как влияют показатели работы индивидуального предпринимателя на итоговую сумму уплаченного налога. Субъект налогообложения ИП Смирнов работает в Московской области.

Магазин розничной торговли (ИП Смирнов) продают парфюмерию. Территориальное расположение: г. Пушкино, Московская область.

1. Площадь торгового зала- 20 кв. м
2. Доход магазина за год – 4 000 000 руб.
3. Выручка в день - ≈8 000 руб.
4. Расходы магазина составляют – 3 000 000 руб., в том числе страховые взносы и пособия по нетрудоспособности за счет средств работодателя 110 000 руб. (работает 2 продавца)

Рассчитаем сумму налога для ПСН и ЕНВД

ПСН:

ПСН = налоговая база * налоговую ставку.

Стоимость патента для розничной торговли через объекты стационарной сети с площадью зала не больше 50 кв.м для данного вида товаров составит 424 400 руб. (законодательством региона не предусмотрена дифференциация дохода в зависимости от площади или количества работников).

Стоимость патента составит: ПСН=424 400 * 6% = 25 464 руб.

ЕНВД:

ЕНВД= (Базовая доходность * К1 * физический показатель) * К2 * календарный год * налоговую ставку).

Для данного вида деятельности коэффициент К2 установлен в размере 0,45 (для данного вида деятельности в Московской области), К1 – 1,672 (фиксированный для 2014года).

Единый налог на вмененный доход составит: ЕНВД = (1 800 руб. * 20 м2 * 0,45) * 1,672 * 12 мес * 15% = 48 755,5 руб. Сумму налога можно уменьшить на страховые взносы и пособия на работников, но не более чем на половину, т.е. ЕНВД к уплате составит: 48 755,5 / 2 = 24 377,8 руб.

Следовательно:

ЕНВД		ПСН
24 377,8	<	25 464,0

Для нашего примера, согласно расчетам, можно сделать вывод, более выгодным режимом будет являться ЕНВД.

Заключение

Как уже отмечалось выше, малый бизнес – неотъемлемый сектор экономики, без которой невозможно обойтись, и ему необходимы комфортные и удобные условия для создания и процветания.

На сегодняшний день, можно сделать вывод, что Правительство старается поддержать малый бизнес, но в недостаточной степени, так как многим предпринимателям сложно нести все тяготы налогообложения. Поэтому хотелось бы предложить пути по оптимизации налогового законодательства малого предпринимательства:

1. В последнее время стала заметной тенденция по упрощению налогового бремени для малого бизнеса. К примеру, 01.01.13г. была создана патентная система, в которой введен фиксированный налог по каждой отрасли и в каждом субъекте РФ. Создаются новые системы, которые отменяют бухгалтерский учет и другие отчетности, чтобы вместо большого количества листов с многочисленными налогами был всего один лист с фиксированной суммой. Такой налог существенно упростит заботы предпринимателя, что позволит ему уделять гораздо большее внимание развитию своего

бизнеса, сделать свой товар более конкурентоспособным как на внутреннем, так и, возможно, на внешнем рынке. А также, налоговой инспекции будет проще и удобнее контролировать предпринимательский бизнес.

2. В нашей стране очень часто вносятся поправки в налоговое законодательство, что очень плохо влияет на малый бизнес, так как каждый предприниматель составляет бизнес план согласно действующему НК РФ в данный период времени, но спустя буквально полгода, могут произойти изменения, которые приведут его к банкротству.

3. Необходимо вкладывать инвестиции в производство, стимулировать интерес у предпринимателей заниматься данной деятельностью, и предоставлять льготы на те отрасли, которые мало развиты в России, но пользуется большим спросом, также немаловажно улучшать отечественное производство товаров и услуг в России, а не пользоваться импортными.

4. Еще нужно создавать специальные организации по поддержке малого бизнеса, которые реально будут помогать и стимулировать людей заниматься предпринимательством, так как от него зависит экономика страны. Многие наши предприниматели плохо квалифицированы и недостаточно экономически развиты, что часто приводит к существенным ошибкам в составлении отчетов, тем самым они выплачивают лишние деньги по налогам.

Следует отметить, что необходимо платить налоги, но нужно знать какую систему лучше выбрать именно для своего бизнеса, чтобы эффективно и рационально использовать финансовые ресурсы.

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс РФ от 30.11.1994 (ред. от 05.05.2014)
2. Налоговый кодекс РФ от 31.07.1998г (ред. от 04.10.2014)
3. Гончаренко Л.И., «Налоги и налоговая система РФ», Москва «Инфра-М» 2009г.
4. Касьянов А.В., «Все о малом предпринимательстве», Москва «РОСБУХ» 2011г.
5. Митрофанова И.А., «Налогообложение малого предпринимательства в России и за рубежом: реалии и прогнозы», Молодой ученый 2012г.
6. Бураков Д.В. Кредитный риск и стадное поведение: взаимосвязь и методы идентификации / Д.В. Бураков // Управление риском. – 2014. - № 1. – с. 58;
7. Бураков Д.В. Уверенность и генез экономических иллюзий /Д.В. Бураков // Вопросы экономических наук. – 2010. - № 2. – с. 7.
8. Бураков Д.В. Влияют ли методы оценки на осцилляции кредитного риска: эмпирическое исследование /Д.В. Бураков // Управление экономическими системами. – 2013. - № 12(60). – с. 50;

9. Burakov, D.V. Limited Liability Problem, Bank Capital and Credit Cycles: A Behavioral Economic Approach. Middle East Journal of Scientific Research. – 2014. – 21(1). – p. 28;
10. Burakov, D.V. Sources of Credit Cyclicity: A Theoretical Literature Overview. Review of European Studies. – 2014. – 6(1). – p. 151.
11. Басс А.Б., Каратаев М.В. Банковские риски вовлечения в легализацию преступных доходов / А.Б. Басс, М.В. Каратаев // Банковское дело. – 2010. - № 6. – с. 72;
12. Басс А.Б., Дадашев А.З. Тенденции и факторы инвестиционной активности: региональный аспект / А.Б. Басс, А.З. Дадашев // Региональная экономика: теория и практика – 2009. - № 9. – с. 28.
13. Банки и небанковские кредитные организации и их операции. Жуков Е.Ф., Печникова А.В., Литвиненко Л.Т., Стародубцева Е.Б., Мартыненко Н.Н., Басс А.Б., Маркова О.М., Нишатов Н.П., Удалищев Д.П., Рудакова О.С. учебник / Под редакцией Е. Ф. Жукова. Москва, 2011. (3-е издание, переработанное и дополненное);
14. Лаврушин О.И. Банковское дело: современная система кредитования; учебное пособие для студентов, обучающихся по специальности "Финансы и кредит" / О. И. Лаврушин, О. Н. Афанасьева, С. Л. Корниенко; под ред. О. И. Лаврушина; Финансовая акад. при Правительстве Российской Федерации. Москва, 2008. (4-е изд., стер.);
15. Лаврушин О.И. Банковское дело: современная система кредитования; учебное пособие для студентов высших учебных заведений / О. И. Лаврушин, О. Н. Афанасьева, С. Л. Корниенко; под ред. О. И. Лаврушина; [Финансовая акад. при Правительстве Рос. Федерации]. Москва, 2006. (2-е изд.);
16. Фетисов Г.Г. Организация деятельности центрального банка; учебник для студентов, обучающихся по специальности "Финансы и кредит" / Г. Г. Фетисов, О. И. Лаврушин, И. Д. Мамонова; под общ. ред. Г. Г. Фетисова; Финансовая акад. при Правительстве РФ. Москва, 2008. (3-е изд., стер.).
17. Федеральная налоговая служба России (электронный ресурс) - URL www.nalog.ru

Солдатова М.С.
студент
группа Социология (бакалавриат) 3 курс
Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова
Финансово-Экономический институт
Попова Л.Н., к.ф.н.
руководитель, доцент
кафедра Социологии и управления персоналом
Финансово-Экономический институт
Россия, г. Якутск

НАИБОЛЕЕ ЗНАЧИМЫЕ ЦЕННОСТИ СРЕДИ ЯКУТЯН

Культура, как и общество, покоится на системе ценностей.

Ценности - социально одобряемые и разделяемые большинством людей представления о том, что такое добро, справедливость, патриотизм, романтическая любовь, дружба и так далее. Ценности не подвергаются сомнению, они служат эталоном и идеалом для всех людей.

Без ценностей не обходится ни одно общество. Индивиды могут выбирать, разделять эти или иные ценности. Они привержены ценностям коллективизма, а другие - ценностям индивидуализма. Для одних высшей ценностью могут быть деньги, для других - моральная безупречность, для третьих политическая карьера. Для описания того, на какие ценности ориентируются люди, социологи придумали термин ценностные ориентации. Они описывают индивидуальные отношения или выбор конкретных ценностей в качестве нормы своего поведения.

Итак, ценности принадлежат группе или обществу, ценностные ориентации - индивиду. Ценности представляют собой разделяемые многими людьми убеждения относительно целей, к которым следует стремиться.

К сожалению, трудно утверждать, что именно ценности определяют жизнь большинства людей. Знание ценностей в жизни людей сильно преувеличено, реально руководствуются ценностями в своей жизни мало кто.

Понимание своих главных жизненных ценностей - очень важная вещь. Ценности каждого человека индивидуальны, как отпечатки пальцев. Но совпадение главных жизненных ценностей укрепляет взаимоотношения людей, расхождение или конфликт ценностей ставит взаимоотношения под угрозу. Жизненные ценности каждого из нас не на пустом месте: нас пропитывает та атмосфера, в которой мы жили с детства, представление о ценностях, которыми мы были окружены. Самый естественный путь формирования жизненных ценностей - не разговоры, а естественное вовлечение человека в новые для него жизненные обстоятельства, в которых естественным образом ему эти ценности оказываются близки и нужны.

Таким образом, было проведено мини соц. опрос, в котором участвовали 40 якутян.

Вопрос был сформирован так: "Выберите, пожалуйста, из ниже перечисленного списка не более ПЯТИ наиболее значимых для Вас ценностей:

- 1. Активная, деятельная жизнь
- 2. Жизненная мудрость
- 3. Здоровье
- 4. Красота природы и искусства
- 5. Интересная работа
- 6. Любовь
- 7. Материально - обеспеченная жизнь
- 8. Наличие хороших и верных друзей
- 9. Общественное признание
- 10. Познание
- 11. Продуктивная жизнь
- 12. Развитие
- 13. Развлечения
- 14. Свобода
- 15. Счастливая семейная жизнь
- 16. Счастье других
- 17. Уверенность в себе
- 18. Творчество".

Ответы распределились таким образом:

1. Активная, деятельная жизнь	52,5
2. Материально-обеспеченная жизнь	45%
3. Уверенность в себе	37,5%
4. Здоровье	37,5%
5. Счастливая семейная жизнь	35%
6. Наличие хороших и верных друзей	32,5%
7. Жизненная мудрость	32,5%
8. Интересная работа	22,5%
9. Счастье других	22,5%
10. Общественное признание	15%
11. Свобода	12,5%
12. Любовь	12,5%
13. Развитие	10%
14. Познание	10%
15. Красота природы и искусства	10%
16. Продуктивная жизнь	7,5%
17. Творчество	5%
18. Развлечения	0%

Из всего вышеперечисленного видно, что наиболее популярной ценностью для якутян является активная и деятельная жизнь. Так же наиболее важными являются материально – обеспеченная жизнь, уверенность в себе, здоровье и счастливая семейная жизнь. Наименее значимые это красота природы и искусства, продуктивная жизнь, творчество, а развлечения ни для кого ценностью не являются.

Солдатова М.С.

студент

группа Социология (бакалавриат) 3 курс

Северо-Восточный федеральный университет им. М. К. Аммосова

финансово-экономический институт

Попова Л.Н., к.ф.н.

руководитель, доцент

кафедра Социологии и управления персоналом

Финансово-экономический институт

Россия, г. Якутск

В ЧЁМ СУТЬ БРАКА ГЛАЗАМИ МОЛОДЁЖИ?

Брак – это санкционированная обществом, социально и личностно целесообразная, устойчивая форма половых отношений, основанная на добровольном союзе.

1. Брак – это союз мужчины и женщины. Слово «союз» шире, чем слово «сделка» или «договор», так как помимо распределения обязанностей в семье, союз мужчины и женщины

предполагает некую духовную общность, предрасположенность к друг другу, предпочтение другим.

2. Брак – это единобрачный союз, т.е. союз, в котором предпочтение отдается лишь одному партнеру. Моногамия – это единственная форма брака, признанная в западных странах и России. В некоторых государствах, где господствует мусульманская религия, существуют полигамные браки (многоженство).

3. Брак – это свободный союз. Вступление в брак свободно и добровольно, равно как в принципе свободно и расторжение брака.

4. Брак – это равноправный союз. Мужчина и женщина, вступающие в брак равны между собой как в отношении личных прав, выбора профессии, воспитания детей, так и в отношении совместно нажитого имущества.

5. Брак – это такой союз, который зарегистрирован в органах записи актов гражданского состояния (ЗАГС). Именно с момента регистрации брака возникают права и обязанности супругов.

Основой института семьи является брак, именно поэтому исследование проблем брака является одним из наиболее актуальных вопросов общества, тем более если это касается молодёжи.

С целью разобраться, в чём заключается смысл брака глазами молодёжи, было проведено социологическое исследование в виде глубинного интервью.

Респондентами интервьюирования стали молодые люди в возрасте от 18-25 лет. Интервью проводилось в открытой форме в лёгкой и непринуждённой обстановке. Топик - гайд составлен по системе Р. Крюгера.

По результатам интервьюирования, можно прийти к следующим выводам:

1. В понимании большинства респондентов, брак – это союз двух людей. Для некоторых брак означает совместное, взаимовыгодное ведение хозяйства, а так же постоянные половые отношения. Для других, брак – это союз двух любящих друг друга людей, которые не могут обходиться друг без друга во всех смыслах.

2. На вопрос: «Чем отличаются понятия брак и семья?» все ответили, что главным отличием является то, что в семье есть дети. То есть, по мнению респондентов, брак превращается в семью, когда в ней появляются дети. Но стоит отметить, что респонденты путались в своих ответах, говоря, что и в браке могут быть дети, но потом для себя решили, что брак это союз двух людей, а там где есть дети это уже семья.

3. Из опрошенных людей, 20% состоят в браке, 40% состоят в романтических отношениях и 40% являются «свободными». Из общего числа 80% оценивают брак положительно. Они считают,

что брак облагораживает человека, наделяет его смыслом жизни, подготавливает к заведению семьи, а так же некоторые отметили, что «идти по жизни вдвоём на много легче и веселее». Однако, 20% утверждают, что брак бессмыслен в современном мире, «зачем брать на себя какие-либо обязательства, если захотеть, детей можно и без брака завести.».

4. Далее вопросы задавались тем, кто оценивал брак положительно, то есть 80% из 100%. Вопрос звучал так: «Каким вы видите свой идеальный брак?». Ответы респондентов были разные, но основное сходство было в том, что многие желали бы, чтобы сначала было пробное совместное проживание в гражданском браке, которое позже бы узаконилось (если характер и интересы партнёров совпадут). 50% хотели бы, чтобы дети появились после регистрации брака, а остальные 50% не видят в этом большого смысла, если брак уже существует (у 25% уже есть дети в гражданском браке).

5. На следующий вопрос «На чём основанный брак является наиболее крепким и устойчивым на ваш взгляд?» ответы были разные. Если составить топ упомянутых критериев, получится так:

- а) Любовь;
- б) Сходство характеров и интересов;
- с) Расчёт;
- д) Если есть дети;
- е) Доверие.

6. На вопрос «Для чего люди вступают в брак» ответили все 100% респондентов. Ответы так же были разными, но наиболее часто звучали такие факторы как: для создания семьи; для избегания одиночества в дальнейшей жизни; для комфорта; для того, чтобы быть с любимым человеком вместе.

Исходя из всего выше перечисленного, можно сказать, что в целом брак для молодёжи актуален как и в былые времена. Браку молодёжь отдаёт особое положение, так как они видят в браке основу для создания семьи. Однако ценности со временем изменились и теперь большинство считают, что брак нужно испытать, прежде чем узаконить его.

Солдатова М.С.
студент
группа Социология(бакалавриат) 3 курс
Северо-Восточный федеральный университет им.М.К.Аммосова
Финансово-Экономический институт
Попова Л.Н., к.ф.н.
руководитель, доцент
кафедра Социологии и управления персоналом
Финансово-Экономический институт
Россия, г. Якутск

ФОРМИРОВАНИЕ ПРЕДВЫБОРНОГО НАСТРОЕНИЯ

Выборы – это свобода, волеизъявление народа. На сегодня, во многих демократических государствах, принято считать, что выборы являются привилегией, которой нельзя лишать ни один народ. Выборы являются универсальным инструментом, которое помогает народу самому решать по какому правительству ему необходимо и по какому пути они хотят идти.

Политические выборы – это всегда огромное и ответственное мероприятие. Исходы выборов принимают решающее влияние на политическую жизнь общества.

Исследования мнений и настроений электоратов перед выборами даёт возможность прогнозировать результаты предстоящих выборов. Именно с помощью социологического исследования возможно оценить уровень избирательной готовности, восприятие избирателями предстоящих выборов, уровень информированности электората, а также его отношение к правительству.

С целью выявления ориентаций и настроения жителей п. Тикси перед выборами главы Республики Саха (Якутия) было проведено разведывательное интервью, респондентами которого стали трое жителей из разных возрастных категорий.

По итогам исследования, можно прийти к следующим выводам:

1. Все респонденты знают или же слышали о предстоящем голосовании, но не все примут в нём участие.

2. На вопрос «Как вы считаете, достаточно ли вы информированы о кандидатах на пост главы, чтобы сделать правильный выбор?» все респонденты ответили, что знают только Егора Афанасьевича Борисова. Один из респондентов, видит причину того, что они знают только Борисова в том, что п. Тикси далеко от центра и потому у них нет источников информации.

3. Некоторые опрашиваемые, считают, что для того чтобы сделать правильный выбор при голосовании, необходимо лишь знать партию, от которой выдвигается кандидат. Другие считают, что для правильного выбора необходимо быть информированным о предыдущей жизни и деятельности кандидатов.

4. Стоит отметить, что все на вопрос об острых проблемах посёлка, ответы респондентов были схожи в том, что они их видят в работе ЖКХ. Так же озвучивались такие проблемы как пьянство, безопасность, рост цен и интернет.

5. Самыми удивительными были ответы на вопрос о проблемах Республики Саха: респонденты не могли толком озвучить ни одну проблему, оправдываясь тем, что не знают. Кроме того, прозвучали такие фразы как «у вас», что говорит о том, что жители считают себя отделёнными от целостной республики.

6. На вопрос о том, кто по их мнению принесёт больше пользы Якутии, все респонденты ответили, что Борисов. Скорее всего это связано с тем, что им не знакомы другие кандидаты.

7. На счёт того, какие изменения привлекут предстоящие выборы, с уверенностью ответить никто не смог. В этом даже присутствовала доля скептизма, так как один из респондентов отметил, что относится к выборам как к «ритуалу».

По итогам данного исследования разработаны следующие рекомендации:

Во-первых, проводить больше мероприятий, посвящённых целостности и единства республики: различного рода культурные мероприятия в сотрудничестве с другими улусами республики. Такие мероприятия необходимы в связи с тем, что жители п. Тикси ощущают некую отрешённость от целостной республики.

Во-вторых, подключить к телевидению Булунского улуса телеканалы республиканского масштаба, для предоставления населению большей информации о делах республики.

В-третьих, улучшить качество интернет-связи в целях повышения коммуникации жителей Булунского улуса с жителями Якутии.

В-четвёртых, увеличить количество наземных, морских и авиа путей по приемлемым ценам за перемещение граждан, за счёт государственных или республиканских дотаций.

В целом по итогам социологического исследования, можно сказать что люди знают о предстоящих выборах, кроме того, большинство населения пойдёт голосовать. Так же можно предвидеть по результатам голосования победу Егора Афанасьевича Борисова по п. Тикси, другой вопрос по каким причинам он одержит её.

Стоит отметить, что в ходе проведения социологического опроса выявилась другая проблема, суть которой состоит в том, что население Булунского улуса чувствует некую отрешённость от целостной республики.

Солдатова М.С.
студент
группа Социология (бакалавриат) 3 курс
Северо-Восточный федеральный университет им. М. К. Аммосова
Финансово-экономический институт
Попова Л.Н., к.ф.н.
руководитель, доцент
кафедра Социологии и управления персоналом
Финансово-экономический институт
Россия, г. Якутск

ЗНАЧЕНИЕ ДЕНЕГ ДЛЯ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЁЖИ

Тема денег в наше время очень актуальна и обсуждаема. В современном мире деньги играют одну из важнейших ролей в обществе. Сейчас без денег не может обходиться ни один человек.

Деньги являются источником формирования обыденного сознания и, соответственно, социального поведения. Влияние денег на человека не исчерпывается сферой экономики, они оказывают существенное влияние на формирование морали, иерархии ценностей.

Целью данной социологической работы является исследование отношения к деньгам студенческой молодежи.

Объектом исследования является студенческая молодежь финансово-экономического института СВФУ. Предметом – отношение студенческой молодежи к деньгам. Сбор социологических данных проводился методом анкетирования. Выборку составляет 22 студента Финансово-экономического института СВФУ.

В ходе исследования выяснилось, что источником доходов для всех опрошенных студентов являются родители, поэтому для многих не является проблемой добыча денег. Из всех опрошенных ребят зарабатывает деньги самостоятельно только один студент. Также у многих есть стипендия.

В среднем каждый респондент тратит на себя 6 500 рублей в месяц. Большинство частично удовлетворяет эта сумма. Но есть и те, кого полностью не удовлетворяет. Таким образом ответили те, кто тратит в месяц от 5000 до 10000 рублей. С финансовыми проблемами в большинстве случаев сталкиваются студенты, проживающие в общежитиях, так как им приходится тратить много денег на питание и транспорт.

Немало респондентов считают, что использовать незаконные способы для получения денег допустимо. Это означает, что данная проблема существует в современном обществе, но большинство все же считает, что такие действия неприемлемы.

Половина опрошенных студентов имеет свои сбережения, которые в основном все планируют потратить на поездку. Это означает, что современная молодежь больше стремится путешествовать, побывать в новых местах и отдыхать, чем потратить деньги на что-то более

материальное (например, квартира, машина и т.д.).

Также следует отметить, что студенты особо не мелочатся. Например, когда им не возвращают долг, они напоминают об этом только в том случае, если сумма внушительная. Кроме того, многие нередко дают милостыню на улице.

Социальная ценность денег, то есть представление о деньгах как о богатстве, власти и независимости, воспринимается студентами адекватно. Таким образом, значение денег в развитии различных сторон общественной жизни вытекает из их многообразных взаимодополняющих функций. Объяснение роли денег неразрывно связано с субъективными моментами, пониманием того, как люди используют их.

На вопрос «Что такое деньги?» можно ответить так: «деньги – это вещь, которую всегда можно обменять на любую другую вещь, услугу, работу, юридические права, нематериальные блага (например, поддержание здоровья человека, власть и т.п.)».

Отношение к деньгам – очень важная часть миропонимания. Правильное отношение к деньгам способно решить большую часть финансовых проблем, которые по статистике стоят для большинства людей на первом месте в списке того, что они хотели бы изменить в своей жизни.

Исходя из всего вышеперечисленного, можно считать, что студенты не уделяют очень высокое внимание деньгам, кроме того, не переоценивают и даже недооценивают значимость денег. Большая часть студентов не сконцентрирована на деньгах, способах их заработка и экономии.

Солдатова М.С.

студент

группа Социология(бакалавриат) 3 курс

Северо-Восточный федеральный университет им.М.К.Аммосова

Финансово-Экономический институт

Попова Л.Н., к.ф.н.

руководитель, доцент

кафедра Социологии и управления персоналом

Финансово-Экономический институт

Россия, г. Якутск

ПРЕДПОЧТЕНИЯ МОЛОДЁЖИ В ТРУДОУСТРОЙСТВЕ

Молодёжь на рынке труда является одной из более обсуждаемых проблем. Выполнение задач по нормальному функционированию этой сферы рынка труда по большей части лежит на государстве. Помимо этого, их решение должно сопровождаться помощью и работодателей, и самой молодежи. К примеру, выбор будущей профессии лежит на студентах, и он должен совершаться исходя из ее востребованности на рынке. Каждый должен думать о своем будущем и карьере заранее. Работодатели же, в свою очередь, должны все - таки предоставлять возможность молодежи проявить

себя, так как именно от этой группы населения зависит состояние экономики России.

Исследования рынка труда важны не только для определения востребованных профессий, но и для выявления социальных тенденций. Благодаря современным социологическим инструментам на сегодняшний день есть возможность взглянуть на предпочтения молодежной аудитории на рынке труда и спрогнозировать будущую модель поведения на этом сегменте.

Целью данного социологического исследования является выявление ценностных предпочтений молодёжи на рынке труда.

Данное исследование проводилось в виде открытого интервью, респондентами которого стали студенты СВФУ из разных институтов (в частности студенты технических факультетов, экономисты и филологи).

Исходя из ответов опрашиваемых, можно прийти к таким выводам:

1. Все опрошенные студенты выбрали свою специальность по своему усмотрению и считают её наиболее перспективной для себя.

2. На вопросы о методах трудоустройства ответы опрашиваемых разделились. 44% собираются трудоустроиться по связям, 22% затрудняются ответить и 34% через объявления, предлагаемые вакансии и так далее. Стоит отметить, что через связи собираются трудоустроиться: 67% экономистов из опрашиваемых, 11% студентов технических профессий и 11% филологов; затрудняются ответить: 11% экономистов и 11% филологов. Отсюда видно, что тенденция к трудоустройству через связи особо ярко проявляется у экономистов. Скорее всего это связано с тем, что на одну вакансию приходится не менее 3 резюме.

3. На следующий вопрос о том, какая работа больше привлекает: высокооплачиваемая или перспективная мнения так же разделились: 66% выбрали бы перспективную работу, 22% высокооплачиваемую и 12% затрудняются с выбором. Перспективную работу выбрали: 100% экономистов и 100% филологов. Высокооплачиваемую работу выбрали: 67% опрашиваемых студентов технических профессий. Затруднились ответить: 33% студентов технических профессий. По статистике ясно, что к работе с карьерным ростом склонны экономисты и филологи. А вот к высокооплачиваемой работе студенты с техническими профессиями. Это явление связано с тем, что в технической сфере деятельности нет так таковой карьерной лестницы.

4. Так же был задан вопрос о том, на что ориентируются при поиске работы. Исходя из ответов респондентов, составлен рейтинг рабочих приоритетов молодёжи:

1. Объективная оплата труда (100% экономистов, 67% студентов технических профессий, 100% филологов);
2. Удобный график работы (67% экономистов; 67% студентов технических профессий; 67% филологов);
3. Социальный пакет (33% экономистов, 67% студентов технических профессий, 33% филологов);
4. Возможность карьерного роста (67% экономистов; 67% филологов);
5. Дружелюбный персонал (33% экономистов; 33% филологов).

В ходе исследования было выяснено, что для экономистов приоритетными условиями труда являются объективная оплата труда, удобный график работы и возможность карьерного роста. Для студентов технических профессий наиболее важными условиями являются оплата труда, удобный график работы и социальный пакет. А вот филологов интересует работа с такими условиями как удобный график работы и возможность карьерного роста.

Таким образом, можно сказать, что молодёжь отдаёт предпочтение таким вакансиям, которые гарантируют высокую оплату труда, удобный график работы и социальный пакет. Такие требования как возможность карьерного роста и дружелюбность персонала являются второстепенными.

*Соловьев А.А.
студент 2го курса
Финансово-Экономический Институт
Россия, г. Якутск*

«ТЕРРИТОРИЯ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ», ИХ ВЛИЯНИЕ НА МИГРАЦИЮ НАСЕЛЕНИЯ

В статье рассматривается влияние ТОР (Территории опережающего социально-экономического развития) на миграционные потоки. На наш взгляд, миграционные процессы должны основываться на принципах системности, комплексности, адресности, социальной выверенности, ориентированности на приоритеты национальной безопасности. В законопроекте под территорией опережающего социально-экономического развития (далее - ТОР) понимается территория регионов Дальнего Востока, входящих в состав ДФО, на которой в соответствии с решением Правительства Российской Федерации в целях развития регионов Дальнего Востока установлены особые правовые режимы осуществления предпринимательской и иной деятельности. Развитие предпринимательства подразумевает поток рабочей силы, следовательно, миграцию населения.

Ключевые слова: Территория опережающего социально-экономического развития, миграция, Дальний Восток.

Создание ТОР финансируется за счет средств федерального бюджета, бюджетов регионов Дальнего Востока, местных бюджетов в соответствии с

бюджетным законодательством Российской Федерации и иных источников. [3]

Охлаждение отношений со странами Запада, вызванное различиями во взглядах на происходящие в Украине события, присоединение Крыма к России, диктует необходимость переориентации внешнеэкономических связей на азиатский регион. Актуализируют вопросы развития восточных территорий на фоне необоснованных санкций в отношении российских граждан и организаций, заявлений о возможных односторонних прекращениях отношений в экономической сфере со стороны официальных лиц государств Европейского союза и США.

Важность подъема Сибири и Дальнего Востока как «национального приоритета» и до этого неоднократно отмечалась Президентом России В.В. Путиным. Еще в конце 2013 г. в Послании Федеральному собранию, рассматривая этот вопрос, он указывал на то, что «динамичное развитие всех наших восточных территорий не только откроет нам новые возможности в экономике, новые горизонты, но и даст дополнительные инструменты для проведения активной внешней политики». [1]

В результате, реализация «восточных» инициатив становится важнейшей частью государственной политики, контроль над которой осуществляется непосредственно Президентом и Правительством РФ. Развитие региона не возможно без привлечения трудовых ресурсов из других регионов, в том числе из-за рубежа.

В законопроекте Минвостокразвития предусмотрена выдача приглашений на работу иностранных граждан вне квот, определяемых сейчас правительством.

На ТОР предполагается особый правовой режим осуществления предпринимательской деятельности, который заключается в следующем:

- особый режим землепользования;
- установление льготных ставок арендной платы;
- налоговые льготы и льготы по страховым платежам;
- особый режим государственного контроля (надзора), а также муниципального контроля;
- льготное подключение к объектам объектов инфраструктуры ТОР;
- предоставление государственных услуг на ТОР;
- применение таможенной процедуры свободной таможенной зоны;
- применение технических и санитарных регламентов наиболее развитых стран ОЭСР;
- возможность в ускоренном и льготном порядке привлекать к трудовой деятельности в ТОР квалифицированный иностранный персонал [3].

Задача закрепления населения на Дальнем Востоке – не региональная проблема, решение его проблем – общегосударственная задача - это проблема быть или не быть целостности России. Сегодня Дальний Восток – это всего 4,6% населения страны при 36,1% ее территории.

На начало 2011 г. на Дальнем Востоке проживало 6284 тыс. чел.³¹ По рангу показателя численности и плотности (1 чел. на кв. км) населения ДФО находится на последнем месте среди федеральных округов России и в «лидерах» среди них по сокращению численности населения. За постсоветский период (1991 - 2010 гг.; 1991 г. – год максимальной численности населения - 8064 тыс. чел.) регион потерял 1780 тыс. чел., или 22,1% собственного населения (более чем каждого пятого жителя!). В общей потере населения 225,5 тыс. чел. (12,7%) составила естественная убыль и 1554,5 (87,3%) – миграционный отток.

В последние годы все актуальнее звучат проблемы анализа и управления миграционными потоками, которые усиливают интерес ученых, независимых исследователей, представителей органов внутренних дел и законодательных органов.

Современная миграция во многом представляет собой производное социальное явление, обусловленное действием целого комплекса производственных, социально-экономических, демографических, политических, культурных факторов. Между тем, следует признать, что миграция начинает активно влиять на темпы и характер развития стран и регионов. На значимость миграционной проблематики указывается в ряде докладов ООН. В них, в частности, отмечается, что общее число лиц, проживающих за пределами стран, в которых они родились, достигло почти 175 млн. человек, и при этом подавляющее большинство мигрантов вносят существенный вклад в развитие принявших их стран.

Таким образом, выработка адекватных современному развитию миграционной политики принципов и способов государственного регулирования миграционных процессов возможна лишь на основе методологии современного государственного управления, в основе которой - принципы системности, комплексности, адресности, социальной выверенности, ориентированности на приоритеты национальной безопасности. Важнейшим инструментом реализации миграционной политики, государственного регулирования в миграционной сфере должны стать комплексные целевые программы, ориентированные на перспективы социально-экономического роста страны, защиту интересов личности, общества и государства.

Привлечение иностранной рабочей силы в экономику Дальнего Востока России происходит на фоне увеличения потребности предприятий в работниках. Целенаправленное использование потенциала трудовых ресурсов соседних стран будет способствовать росту экономики и сокращению социальной напряженности и криминализации сферы миграции, что будет способствовать снижению враждебности к представителям наций соседних стран и улучшению взаимоотношений

между государствами. Реализация перспективных инвестиционных проектов позволит в ближайшие годы создать более 53 тысяч новых рабочих мест и выпускать дополнительно продукции на 656 млрд. рублей ежегодно. Территории опережающего развития могут быть не только генераторами идей, но и собирателями перспективных технологий со всего мира.

Использованные источники:

1. «Послание Президента РФ В.В. Путина Федеральному Собранию, 12 декабря 2013 г.»
2. Понкратов Р.А. Международная трудовая миграция на Дальний Восток РФ: современное состояние и тенденции // Российское предпринимательство. — 2007. — № 10 Вып. 2 (100). — с. 135-140. — <http://www.creativeconomy.ru/articles/12225/>
3. Пояснительная записка к тексту проекта акта 00-04-13877-04-14-66-13-4-ver2-9002-numb-35477

Соловьева Е. П.

магистрант 2-го курса

Цыбаков Д. Л.

доцент

Орловский филиал

*ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и
государственной службы при Президенте Российской Федерации»*

Россия, г. Орел

**КОНТРОЛЬ ЗА РАСХОДАМИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ
КАК ИНСТРУМЕНТ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КОРРУПЦИИ В
РОССИИ**

Аннотация: В данной статье рассмотрен один из важных шагов на пути противодействия коррупции в Российской Федерации, а именно принятие на законодательном уровне Федерального закона № 230-ФЗ «О контроле за соответствием расходов лиц, замещающих государственные должности, и иных лиц их доходам». Указанный закон вводит новый вид ответственности – изъятия имущества в доход государства. В статье рассматриваются моменты, требующие более точного толкования законодательства о контроле за соответствием расходов лиц, замещающих государственные должности, и иных лиц их доходам.

Ключевые слова: коррупция, должностное лицо, контроль, противодействие.

Наша страна относительно недавно вступила в ряды стран, которые целенаправленно ведут антикоррупционную политику. На сегодняшний момент в постоянной работе находится целый правовой механизм противодействия коррупции в России. Совершенно справедливо в своем выступлении отметил Медведев Д. А.: «такая масштабная и системная борьба с коррупцией только началась, и мы будем вести ее решительно,

системно и последовательно»[1].

Одним из важных шагов на пути противодействия коррупции в органах государственной власти стало принятие в 2012 году Государственной Думой Российской Федерации Федерального закона № 230-ФЗ «О контроле за соответствием расходов лиц, замещающих государственные должности, и иных лиц их доходам». Вопрос о принятии данного закона в нашей стране возник уже давно. «Громкие» уголовные дела с участием должностных лиц государства стали поводом всерьез заняться разработкой и принятием данного нормативного акта, регулирующего расходы лиц, замещающих государственные должности.

Федеральный закон № 230-ФЗ в целях противодействия коррупции устанавливает правовые и организационные основы осуществления контроля за соответствием расходов лица, замещающего государственную должность (иного лица), расходов его супруги (супруга) и несовершеннолетних детей общему доходу данного лица и его супруги (супруга) за три последних года, предшествующих совершению сделки (далее - контроль за расходами), определяет категории лиц, в отношении которых осуществляется контроль за расходами, порядок осуществления контроля за расходами и механизм обращения в доход Российской Федерации имущества, в отношении которого не представлено сведений, подтверждающих его приобретение на законные доходы [2].

Вместе с этим, указанный закон предусматривает новый вид ответственности, как изъятия имущества в доход государства по заявлению Генерального прокурора Российской Федерации или подчиненных ему прокуроров в случае, если не будут предоставлены сведения, подтверждающие их приобретение на законные доходы.

Необходимо отметить, что в мировой практике давно используется как контроль над доходами, так контроль над расходом. К примеру, в США, Израиле и ряде других стран, где давно действует контроль за расходами граждан, в случае выявления несоответствия расходов доходам граждан должен доказать налоговому органу, что получал соответствующие доходы. В противном случае это квалифицируется как неуплата налогов с последующим несением ответственности, включая и уголовное преследование [3]. Таким образом можно сделать вывод о том, что меры по противодействию коррупции в нашей стране основываются на международной практике.

В пояснительной записке к Закону о контроле за расходами отмечалось, что полностью антикоррупционный потенциал обязанности по представлению сведений о доходах, имуществе и обязательствах имущественного характера может раскрыться лишь при установлении контроля за источниками средств, на которые приобретается имущество (т. е. установления контроля за расходами). Представленные за 2009-2011 гг. сведения о доходах, об имуществе и обязательствах имущественного

характера образовали базу данных, достаточную для перехода к следующему этапу реализации государственной антикоррупционной политики - этапу контроля за расходами [4].

Статья 2 упомянутого выше закона контролирует расходы широкого круга лиц. На сегодняшний день осуществляется контроль за расходами в отношении Президента Российской Федерации, членов Правительства РФ, членов Совета Федерации Федерального Собрания РФ, депутатов Государственной Думы и других лиц, замещающих государственные должности Российской Федерации.

Анализируя Федеральный закон Российской Федерации № 230-ФЗ «О контроле за соответствием расходов лиц, замещающих государственные должности, и иных лиц их доходам» возникает вопрос: «Все ли расходы подлежат контролю?». В соответствии с данным законом лица обязаны представлять сведения о своих расходах, о расходах своих супруги (супруга) и несовершеннолетних детей, касающихся приобретения земельных участков, других объектов недвижимости, транспортных средств, ценных бумаг, акций (долей участия, паев в уставных (складочных) капиталах организаций) за три последних года, предшествующих совершению сделки, а также сведения об источниках получения средств, за счет которых совершена сделка.

В свою очередь Закон о контроле за расходами оставляет нерешенным ряд вопросов. Так, например, перечень расходов, подлежащих контролю, не велик. Как быть с приобретением предметов роскоши: драгоценных камней, антиквариата, коллекционных вещей? Вместе с этим, перечень лиц, предоставляющих сведения о своих расходах, слишком узкий. Возникает возможность обойти закон и записать на близких родственников, не указанных в законе, приобретаемое дорогостоящее имущество. В ходе дальнейшего практического применения закона, необходимо учесть эти все вопросы.

В заключении хотелось бы отметить, что Всероссийский центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ) на своем сайте представил данные о том, как россияне оценивают результаты борьбы с коррупцией в целом. Так, за последние семь лет резко выросла доля россиян, фиксирующих успехи в борьбе с коррупцией – значительные или не очень [5]. Таким образом, современное общество следит за работой государственного аппарата в сфере противодействия коррупции. В свою очередь, государство предпринимает значительные усилия для совершенствования эффективности инструментов противодействия коррупции.

Использованные источники:

1. Послание Президента Российской Федерации Дмитрия Медведева Федеральному Собранию Российской Федерации от 22 декабря 2011 г. // Рос. газ. 23.12.2011. №290.

2. Федеральный закон № 230-ФЗ «О контроле за соответствием расходов лиц, замещающих государственные должности, и иных лиц их доходам» // Доступ из справочно-правовой системы «Консультант плюс».
3. Баданин Р. «Антон Иванов: контроль за расходами всех граждан неизбежен». [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – URL: <http://newsland.com/news/detail/id/909808/>. (дата обращения: 24.03.2014).
4. Расходы госслужащих теперь под контролем [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – URL: <http://www.pro-personal.ru/journal/938/530285>. (дата обращения: 20.02.2014).
5. Борьба с коррупцией: шаг за шагом приблизимся к цели? // Всероссийский центр изучения общественного мнения [Электронный ресурс] – URL: <http://wciom.ru/index.php?id=459&uid=113912> (дата обращения 18.03.2014).

Соломоненко Н.Г.
студент 5го курса

Тахумова О.В.
научный руководитель, доцент
«Северо-Кавказский федеральный университет»
Россия, г. Ставрополь

СОСТОЯНИЕ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ

Аннотация: Одной из важнейших общественно-политических проблем в России сегодня является проблема депопуляции. С девяносто второго года население России постепенно убывает, с каждым годом всё быстрее.

Этой проблемой озабочены и политики и простые люди, но, к сожалению, в целом бытует совершенно неверное мнение о причинах и методах выхода из кризиса. Задача науки здесь – найти реальные причины и реальные способы решения проблемы.

Депопуляция – проблема не только для России, но в России она стоит очень остро. Среди 186 стран, Россия стоит на восьмом в числе стран с наиболее низкой рождаемостью, и на третьем в числе стран с наименьшим естественным приростом населения.

Обычно смертность и рождаемость взаимосвязаны – в странах с высокой смертностью высока и рождаемость, и наоборот. Но в случае с Россией всё складывается крайне неудачно – в то время как рождаемость падает смертность остаётся на очень высоком уровне.

В результате многих научных исследований получены данные, что процесс депопуляции практически не связан с реформами в нашей стране, а это значит, что когда в России всё более-менее наладится, демографический кризис не прекратится сам собой. Поэтому необходимо разработать эффективные меры борьбы с ним.

Но прежде чем разрабатывать меры борьбы с демографическим кризисом, необходимо разобраться в его причинах. Для этого следует

проанализировать все существующие основные концепции в этой области, а также имеющиеся статистические данные и данные различных социологических исследований. Системный кризис российского общества резко ухудшил демографическую ситуацию и здоровье населения.

Рассмотрим демографические процессы на примере Ставропольского края. Численность населения края на 1 января 2014 года составила 2794,5 тыс. человек. В 2013 году отмечены как естественный прирост (2665 человек), так и миграционный прирост населения (1058 человек)

Таблица 1 - Основные демографические показатели за 2013 год

Наименование показателя	На 01.01.2014 г.
Численность постоянного населения, тыс. человек	2794,5
Число родившихся, человек	35404
Коэффициент рождаемости на 1000 человек населения	12,7
Число умерших, человек	32638
В том числе умерших детей до 1 года, человек	340
Коэффициент умерших на 1000 человек населения	11,7
Младенческая смертность на 1000 детей родившихся живыми	9,7

В целом по краю число родившихся на 7,3% превысило число умерших. Естественный прирост зарегистрирован на территории 22-х муниципальных районов и городских округов края. Число умерших в 2013 году по сравнению с соответствующим периодом 2012 года сократилось на 903 человека. Коэффициент смертности за указанный период сократился с 12,0 до 11,7 человек на 1000 населения. В структуре смертности населения преобладает смертность по причине болезней системы кровообращения – 59,9%, новообразований – 15,4%, несчастных случаев, отравлений и травм – 7,1 %.

Таблица 2 - Показатели естественного движения населения

	Человек			2013 (предварительно) % к 2012	На 1000 населения	
	2013	2012	Прирост, снижение (-)		2013	2012
Родившихся	35184	35013	171	100,5	12,6	12,6
Умерших	32624	33527	-903	97,3	11,7	12,0
В том числе детей в возрасте до 1 года	340	386	-46	88,1	9,7	1,1
Естественный прирост	2665	1486	1179	В 1,8 р	0,9	0,6

Зарегистрированны браков/разводов	32624 /1212 5	20509/115 12	368/613	101,8/105,3	7,5/4 ,3	7,4/4, 1

За 2013 год умерло 340 детей в возрасте до 1 года (в 2012 году – 386). Коэффициент младенческой смертности составил 9,7 в расчете на 1 000 родившихся и сократился по сравнению с 2012 годом на 12,6 %.

В структуре причин младенческой смертности преобладает перинатальная смертность – 62,9%; на врожденные аномалии приходится 17,6%, на болезни органов дыхания – 8,2%.

Миграционные процессы в крае. В 2013 году на территорию Ставропольского края, исключая внутрикраевую миграцию, прибыло 47 290 человек, выбыло из края – 46 232 человека.

В 2013 году в Ставропольском крае был зарегистрирован миграционный прирост населения – 1 058 человек. В пределах края сменили место жительства 45 294 человека. Объем межрегиональной миграции (сумма числа прибывших и выбывших) составил 84,8 тыс. человек, миграционный отток населения – 4 661 человек.

В разрезе территорий края максимальный объем миграции был зарегистрирован по региону Кавказских Минеральных Вод 32,1% от общекраевого показателя. Наименее активно миграционные процессы происходили в Туркменском районе (объем миграции 1 623 чело-

века). Максимальный миграционный оборот был зарегистрирован в Шпаковском районе (10 804 человека), в городах Ставрополе и Пятигорске (27 686 и 10 581 человек соответственно). По 24 территориям края отмечался миграционный отток населения, максимальный по Нефтекумскому району (- 1 328 человек). Объем международной миграции составил 8,5 тыс. человек.

Во всех муниципальных районах и городских округах Ставропольского края приняты и реализуются планы мероприятий по улучшению демографической ситуации на 2011-2015 годы. В муниципальных районах и городских округах края проводится работа по стимулированию рождаемости, сокращению смертности, оздоровлению населения, развитию культуры здорового образа жизни, воспитанию здорового поколения, развитию спорта и физкультурно-оздоровительной деятельности, пропаганде здорового образа жизни, созданию достойного уровня жизни. Для успеха демографической политики требуется обеспечить на всех уровнях власти комплексный подход к решению демографических проблем, включающий как меры по снижению смертности, так и меры по повышению рождаемости населения.

Использованные источники:

1. Игебаева Ф.А. Образ жизни городской семьи и факторы ее дестабилизации // Социально-политические науки, №1 2013, с. 140-142.
2. Кузьменко Е.О., Тахумова О.В. Формы государственной поддержки

предпринимательства в ставропольском крае. // Экономика и социум. 2013. № 4-2 (9). С. 748-750.

3. Тахумова О.В. Инструменты государственной поддержки реального сектора экономики. // Сборник научных трудов: Теоретические и прикладные вопросы образования и науки сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. Тамбов, 2014. С. 150-152.

4. Интернет-журнал «Семья и социально-демографические исследования». [Электронный ресурс].-Режим доступа.-URL: <http://demographia.net> (дата обращения: 7.10.2014)

5. "Демоскоп Weekly" - демографический еженедельник [Электронный ресурс]. - Режим доступа. - URL: <http://demoscope.ru/> (дата обращения: 10.10.2014)

*Соломонов А.П., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Финансы и кредит»
Рязанский агротехнологический
университет им. П.А. Костычева
Россия, г. Рязань*

ТЕНДЕНЦИИ ПОСЛЕКРИЗИСНОГО ФОРМИРОВАНИЯ СПРОСА В МИРОВОЙ НЕФТЯНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И НЕФТЕПЕРЕРАБОТКЕ

После 2010 г. мировая экономика вполне энергично выходила из глубокой рецессии, пожалуй, наиболее глубокой за последние несколько десятилетий. Темпы роста ВВП, спроса и цен на нефть превысили все прогнозы, представленные экспертами в 2009 г. В частности, в 2010 г. в мире капиталовложения в разведку и добычу нефти возросли более чем на 10%. По расчетам компании Barclays Capital [10], 402 нефтяных компаний вложили в разведку и добычу нефти и газа 442 млрд.долл., на 40 млрд.долл. больше, чем в 2009 г.

Рост запасов нефти в 2011 и 2012 гг. составил 7,8% и 10,1% соответственно, что составило самое значительное увеличение запасов за период после 2003 г. [5] В 2013 г. объем мировых запасов нефти остался на уровне 2012 г. Следует отметить, что группа лидеров с наиболее крупными запасами нефти за последние годы претерпела изменения. На первое место по доказанным запасам нефти в мире вышла Венесуэла, запасы которой на конец 2013 г. составили 298,3 баррелей, увеличившись за последние двадцать лет более чем в четыре раза.

Таблица 1. Динамика запасов нефти по ведущим странам-производителям

Страна	1992	2002	2011	2012	2013
Саудовская Аравия	261,2	262,8	265,4	265,9	265,9
Россия	н/д	76,1	87,1	92,1	93,0
США	31,2	30,7	35,0	44,2	44,2
Иран	92,9	130,7	154,6	157,0	157,0
КНР	15,2	15,5	17,3	18,1	18,1
Канада	39,6	180,4	174,6	174,3	174,3
ОАЭ	98,1	97,8	97,8	97,8	97,8
Мексика	51,2	17,2	11,4	11,4	11,4
Венесуэла	63,3	77,3	297,6	297,6	298,3
Ирак	100,0	115,0	143,1	150,0	150,0

Источник: BP Statistical Review of World Energy 2014. – London, UK, 2014. Р.6.

Что касается России, то она, даже несмотря на наблюдавшееся в последнее десятилетие снижение добычи и нефти и производства нефтепродуктов, имеет существенные преимущества для сохранения в обозримой перспективе статуса крупнейшего экспортера углеводородного сырья (на нашу страну приходится 5,2% мировых доказанных запасов нефти). Официальных российских данных о запасах нефти в России не публикуется, и в основном они берутся из неофициальных источников или исходя из оценок зарубежных аналитических центров.

Если же говорить о темпах роста нефтедобычи, то в 2013 г. добыча нефти в мире составила 4,11 млрд.т, на 100 млн.т больше, чем в 2013 г. В целом, динамика добычи нефти в мире в 2002-2013 гг. характеризуется следующими данными:

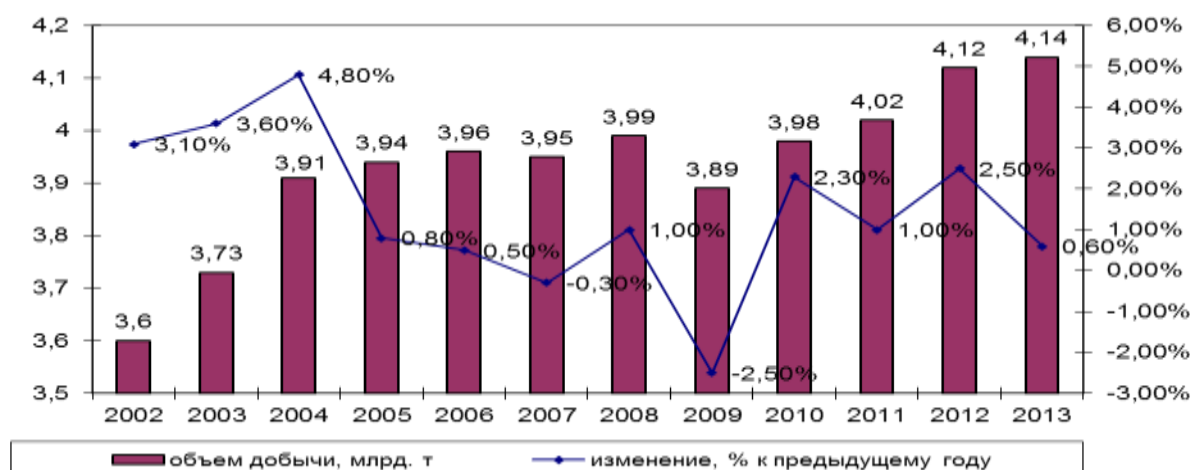


Рис. 1. Динамика нефтедобычи в мире в 2002-2013 гг. (млн.т и % к предыдущему году)

В целом из приведенного графика мы видим, что мировая динамика нефтедобычи не характеризовалась существенными спадами, за исключением кризиса 2008-2009 гг. В целом, темпы прироста нефтедобычи соответствовали темпам прироста мировой экономики в целом.

Более чем 60% добычи приходится на первую десятку стран. Среди этих стран половина – члены ОПЕК. Из данных, приводимых в таблице, видно, что после 2008 г. доля стран ОПЕК в мировой добыче нефти снизилась с 44,2% до 42,4%. Примечательно при этом, что, например, согласно данным журнала Oil&Gas Journal, примерно 17% производственных мощностей ОПЕК составляют резерв, который может быть введен в оборот полностью за 30 суток.

Обратим внимание на тот факт, что у Саудовской Аравии незадействованные мощности составляют 192 млн.т в год, что позволяет этой стране добывать примерно 590 млн.т нефти в год. За последние годы наибольший прирост был отмечен у нефтяных компаний КНР. Приличного прироста добилась Россия, Нигерия, США, Канада, Бразилия. Среди европейских производителей добыча снизилась у Норвегии и Великобритании. В период 1995-2011 гг. мощности по первичной переработке нефти возросли на 22% [7]. (см. таблицу 2).

Таблица 2. Динамика мощностей по переработке нефти в мире в 1995-2011 гг. [8]

Регион	1995 г.			2005 г.			2011 г.		
	Число НПЗ	Мощности по первичной переработке, млн. т	Использование мощностей, %	Число НПЗ	Мощности по первичной переработке, млн. т	Использование мощностей, %	Число НПЗ	Мощности по первичной переработке, млн. т	Использование мощностей, %
Европа	165	933	76	142	925	93	133	888	76
Россия и Центральная Азия	41	364	59	50	321	75	52	337	85
Ближний Восток	42	292	89	47	360	86	54	394	85
Африка	45	145	81	45	161	81	46	165	67
Страны АТР	189	862	84	235	1227	84	260	1503	80
Америка	276	1225	86	252	1350	88	241	1368	83
в т.ч.	195	859	88	169	960	87	160	967	83

Северная Америка									
Южная Америка	81	365	82	83	390	90	81	401	83
Мир в целом	758	3820	80	771	4344	84	786	4656	80

Источник: World Oil and Gas Review 2012. – Rome, Italy, 2013. P.128-129.

В целом, анализирую запасы, производство и динамику производственных мощностей переработке нефти, в современном глобальном энергетическом пространстве в современных условиях развития мировой экономики можно выделить следующие характерные *тенденции*:

- на пять основных игроков – США, Россию, Китай, ЕС и страны ОПЕК – приходится около двух третей спроса и предложения на углеводородное сырье;

- происходит постепенно перемещение спроса из США и ЕС к экономикам стран Южной Америки, Азии стран постсоветского пространства;

- темпы снижения энергоемкости мировой экономики замедляются;

- неравномерность распределения энергетических ресурсов между отдельными странами и регионами продолжает сохраняться;

- возрастает конкуренция на мировых рынках нефти и газа между основными энергетическими компаниями, что обуславливает развитие партнерства между последними;

- со стороны группы развитых стран растет интерес к развитию альтернативной энергетики.

Далее остановимся на вопросах, связанных с возможными тенденциями развития мировой энергетики и предпримем попытку сформулировать собственное видение прогнозных сценариев.

На наш взгляд, разработанные и представляемые российскими экспертами варианты сценариев развития российской нефтегазовой промышленности во многом ориентируются либо на положения, утвержденные в Энергетической стратегии на период до 2030 г., либо на различные соображения, высказанные в ходе дискуссий при обсуждении проекта Стратегии, но не вошедших в заключительный документ. Безусловно, развитие нефтегазового комплекса будет происходить в рамках очерченных Стратегией параметров. В документе указывается, что она будет корректироваться не реже одного раза в пять лет.

В части мирового сценария развития нефтегазового комплекса в

русской литературе и специализированных публикациях преобладает обмен мнениями относительно двух сценариев. Один был разработан Международным энергетическим агентством (МЭА), другой предложен компанией BP.

МЭА разрабатывала проект, исходя из прогнозов выброса CO₂ на ближайшие десятилетия [6]. Особое внимание уделялось анализу двух выявленных тенденций: резкий рост цен на нефть и газ и рост выбросов CO₂, которые за последние 20 лет возросли в мире более чем на 20% в основном за счет роста потребления энергии. Преодолеть обе тенденции можно только с помощью новой энергетической и климатической политики, внедрения новых эффективных технологий и более рационального использования уже существующих энергоэффективных технологий. В 2006 г. МЭА обобщило все последние данные и представило несколько альтернативных сценариев мировой энергетики на период до 2050 г. [4]:

- «Базовый» сценарий: развитие будет продолжаться в соответствии с существующими тенденциями.
- Сценарии «Ускоренного развития технологий»: пять вариантов того, как может быть снижен спрос на нефть, а выбросы CO₂, связанные со сжиганием ископаемого топлива, к 2050 г. вернутся к уровню 2000 г.
- Сценарий «Технологии Плюс», в котором заложены наиболее оптимистические варианты развития и внедрения технологий из сценариев АСТ.

Во всех сценариях предполагается, что в мире будет весьма быстрый рост ВВП, хотя после 2030 г. ожидается его замедление в среднем с 3,2% в 2003–2030 гг. до 2,6% в 2030–2050 гг. Самые высокие темпы роста ВВП в эти периоды будут в развивающихся странах, в первую очередь в странах Азии, самые низкие – в Европе и Японии.

Население быстрее всего будет увеличиваться в развивающихся странах, в среднем на 1,1% в год, в то время как в странах с переходной экономикой оно будет сокращаться. В результате доля населения в развивающихся странах вырастет с 76% в 2003 г. до 83% к 2050 г.

Для расчетов специалисты МЭА использовали глобальную модель перспективных энергетических технологий МЭА, позволяющая проанализировать различные варианты топливной и технологической структуры всей энергетической системы и оптимизировать эту структуру по критерию минимума затрат при заданных ограничениях на доступность соответствующих природных ресурсов. Данная базовая модель была дополнена моделями спроса всех основных видов конечного потребления энергии практически для всех крупных отраслей экономики, поскольку они и используют большие объемы энергоресурсов. Это позволило непосредственно учесть в модели оборот основного капитала и влияние новых технологий по мере их проникновения на рынок.

Вкратце охарактеризуем указанные сценарии.

В «Базовом» сценарии отсутствуют новые подходы к энергетической и климатической политике. Поэтому считается, что спрос на энергию и выбросы CO₂ увеличится к 2050 г. более чем в 2 раза. Потребление энергии при сохранении нынешних темпов повышения энергоэффективности и технического прогресса увеличится более чем в 2 раза, в основном за счет развивающихся стран. По сравнению с 2003 г. спрос на уголь к 2050 г. вырастет почти в 3 раза, в особенности в крупнейших развивающихся странах, имеющих собственные запасы угля. Спрос на газ возрастет на 138%, на нефть - на 65%, в основном за счет транспорта. В результате цены на нефть и природный газ будут оставаться высокими (60 долл./баррель в 2050 г.). Вырастет зависимость промышленно развитых и крупнейших развивающихся стран (Китай, Индия) от импорта энергоносителей, что приведет к обострению проблемы поставок энергоносителей и потенциальной дестабилизации мировой экономики.

МЭА указывает на изменение топливного баланса из-за опережающего роста спроса на уголь. Соответственно, выбросы CO₂ вырастут на 137% с 24,5 Гт в 2003 г. до 58 Гт в 2050 г., что может привести к катастрофическим последствиям глобального изменения климата.

По сценариям «Ускоренного развития технологий» ископаемое топливо по-прежнему будет обеспечивать до 70% мировых потребностей в энергоресурсах в 2050 г. МЭА рассматривает эффекты ускоренного внедрения и массового использования четырех видов энергетических и климатических технологий: - энергоэффективность в сфере конечного потребления энергии (энергосбережение); - возобновляемые источники энергии; - атомная энергетика; - улавливание и захоронение CO₂.

В пяти предлагаемых вариантах спрос на энергию будет довольно быстро расти, особенно, в развивающихся странах. При этом нигде намеренно не будет ограничиваться спрос на энергию. В данных сценариях, прежде всего, демонстрируется, как спрос может быть удовлетворен наиболее эффективным способом при сохранении низких выбросов CO₂. В основе пяти вариантов - поддержка и расширение научно-исследовательских и конструкторских работ (НИОКР), демонстрационных программ и программ по внедрению результатов НИОКР, усиление экономических стимулов снижения выбросов CO₂, а также активное использование различных инструментов технической политики (стандарты, маркировка товаров, информационные кампании и пр.). В результате ускоренно преодолеваются барьеры на пути коммерциализации более совершенных и новых технологий.

Предполагается, что затраты на создание более устойчивой энергетики не будут излишне большими, но потребуются существенные усилия и инвестиции со стороны как государственного, так и частного сектора. Ожидается, что во всех странах, даже в развивающихся, ни одна из

рассматриваемых технологий после ее полного промышленного внедрения не приведет к затратам на снижение выбросов CO₂ более 25 долл. за тонну.

Из представленных сценариев в рамках «Ускоренного развития технологий» наиболее привлекателен сценарий «АСТ Мар». Согласно проведенным исследованиям, наибольший эффект (по расчетам) – 45% - дает энергосбережение – энергоэффективность потребления энергии и тепла. Использование биотоплива и других возобновляемых источников энергии в энергетике и на транспорте даст 16%, а улавливание и захоронение CO₂ (CCS) – 20%. На долю атомной энергетики приходится лишь 6%, примерно столько же дает и перевод ТЭЦ с угля на газ. В отличие от базового сценария, где спрос на уголь к 2050 г. вырастает в 3 раза, в АСТ-сценариях он лишь слегка превышает уровень 2003 г. Спрос на нефть в сценариях АСТ на 20–27%, газа – на 16–30% ниже, чем по базовому сценарию.

Сценарий «Технологии Плюс» (TECH Plus) основывается на ускоренном внедрении новых технологий возобновляемой энергетики, биотоплива и водородного топлива на транспорте при значительном снижении их стоимости по сравнению со сценарием АСТ Мар.

Потребление ископаемого топлива в 2050 г. в сценариях АСТ на 28–42%, а в сценарии TECH Plus – на 46% ниже, чем в базовом сценарии, прежде всего за счет роста энергоэффективности и использования безуглеродных технологий. В сценарии TECH Plus спрос на нефть будет на 36%, а на уголь – на 65% ниже, чем в базовом сценарии. Соответственно, при этом будет существенно ниже зависимость стран-импортеров от стран-поставщиков. Однако она все равно останется достаточно высокой, так как спрос, например, на нефть в 2050 г. в разных странах будет на 13–41% выше, чем в 2003 г.

Во всех сценариях АСТ достигаются существенные сокращения выбросов CO₂ по сравнению с базовым сценарием, но все же они останутся выше, чем в 2003 г. Только в сценарии TECH Plus выбросы на 16% ниже уровня 2003 г.

В сценариях АСТ Мар и TECH Plus выбросы CO₂ при выработке электроэнергии и тепла (а это более 40% общего объема выбросов в мире в 2003 г.) сократятся на 22 и 49% соответственно, в то время как по базовому сценарию они вырастут почти в 3 раза.

Избежать роста выбросов на транспорте (более 20% общего объема выбросов в мире в 2003 г.) можно будет только в TECH Plus благодаря коммерциализации биотоплива и водородного топлива. Сопоставление всех вариантов развития показывает, что в любом случае энергосбережение, повышение энергоэффективности потребления, является приоритетом создания устойчивой энергетики будущего.

Теперь представим точку зрения компании British Petroleum (BP), которая основывается на несколько иных позициях, нежели МЭА. Представим прогноз, касающийся нефтяной промышленности [3].

Эксперты ВР считают, что в течение периода 2010 – 2030 гг. (а именно, на данный период и просчитывался прогноз), нефть будет демонстрировать самые низкие темпы роста среди всех видов топлива. Тем не менее, глобальный спрос на жидкие виды топлива (нефть, биотопливо, др.) вырастет на 16,5 млн.барр./сутки, превысив 102 млн.барр./сутки к 2030 г. Рост будут обеспечивать исключительно экономики стран не входящих в ОЭСР, т.е., развивающихся. Азиатские страны-нечлены ОЭСР, обеспечат более 75% глобального роста спроса на нефть или 13 млн.барр./сутки. Существенно увеличат спрос страны Южной и Центральной Америки. Станы ОЭСР должны, наоборот, снизить темпы роста спроса на нефть. Их потребление снизится на 4 млн.барр./сутки.

Увеличивающееся предложение нефти будет обеспечиваться странами ОПЕК, добыча в которых вырастет на 13 млн.барр./сутки. При этом отметим, что прирост будет обеспечен за счет газоконденсата и нефти Ирака и Саудовской Аравии. Предложение со стороны стран-нечленов ОПЕК также будет расти, но незначительно. Дело в том, что месторождения нефти в странах ОЭСР будут истощаться, и компенсироваться эти потери будут за счет месторождений нефтяных песков в Канаде, глубоководных месторождений Бразилии и стран бывшего СССР.

Данный прогноз ВР основывается на том, что глобальный рост спроса будет замедляться на 0,9% в год (в 1990-2010 гг. – 1,3%), потребление в странах ОЭСР упадет до 41,5 млн.барр./сутки, т.е. до уровня 1990 г. Страны-нечлены ОЭСР увеличат потребление нефти и к 2015 г. выйдут на уровень 61 млн.барр./сутки и к 2030 г. превысят уровень 1990 г. более чем в два раза.

Если брать отдельные отрасли экономики, то рост спроса на жидкие виды топлива должен наблюдаться в сфере транспорта стран-нечленов ОЭСР и составить порядка 13 млн.барр./сутки. Рост спроса на жидкое топливо будет и в промышленности, примерно 7 млн.барр./сутки. В странах ОЭСР после 2015 г. будет наблюдаться падение спроса на жидкое топливо в связи с дальнейшим технологическим развитием и принятием политических решений относительно мер по энергоэффективности, замене традиционных автомобильных двигателей на более современные. Кроме того, потребление будет ограничиваться и ценами на нефть, снижением субсидий в странах-нечленах ОЭСР.

ВР считает, что нефть будет по-прежнему доминировать среди энергоносителей в транспортной сфере, но ее доля будет сокращаться из-за роста других секторов. Ожидается, что рост замедлится в течение последующих двадцати лет, особенно в странах ОЭСР. Вероятнее всего замедление роста потребления на транспорте будет связано с высокими ценами на нефть, внедрением более экономичных двигателей, увеличением налогообложения и сокращением субсидий в развивающихся странах. Ожидается также более интенсивное использование биотоплива: его доля к середине 2020 гг. вырастет с 3% в настоящее время до 9%, за счет нефти. По

мнению ВР, использование железнодорожного транспорта, электромобилей, гибридных транспортных средств, а так же применение сжатого природного газа не внесет существенного вклада в развитие транспортного сектора вплоть до 2030 г.

По прогнозам ВР, основным источником роста потребления нефти будет КНР. К 2030 г., утверждает ВР, потребление в КНР вырастет до 17,5 млн.барр./сутки, и страна обгонит США по этому показателю.

ВР считает, что рост потребления нефти будет наблюдаться в промышленности и на транспорте вплоть до 2020 г. После 2020 г. промышленный рост в мире должен замедлиться, промышленность будет менее энергоемка, прирост населения притормозится. Однако объем перевозок будет расти, и основной движущей силой роста спроса на нефть станет транспорт. Не исключено, что потребление нефти на душу населения в мире снизится. Следует иметь в виду и то обстоятельство, что КНР зависит от потребления нефти меньше, чем другие страны, в его энергобалансе нефть не превышает 20%. Плюс, для КНР зависимость от импорта нефти является важной политической проблемой.

По прогнозу ВР, общее предложение нефти на мировом рынке к 2030 г. должно увеличиться на 16,5 млн.барр./сутки. На долю ОПЕК придется более 75% глобального предложения нефти. На рынке увеличится предложение легких фракций углеводородов, причем рост превысит 4 млн.барр./сутки, в т.ч. за счет добычи природного газа. Основной прирост добычи ожидается в Саудовской Аравии и Ираке. Ожидается рост добычи нефти из нефтеносных песков, рост производства биотоплива. По мнению ВР, Россия и Саудовская Аравия в течение последующих двадцати лет будут удерживать свои позиции лидеров по поставкам нефти на мировой рынок.

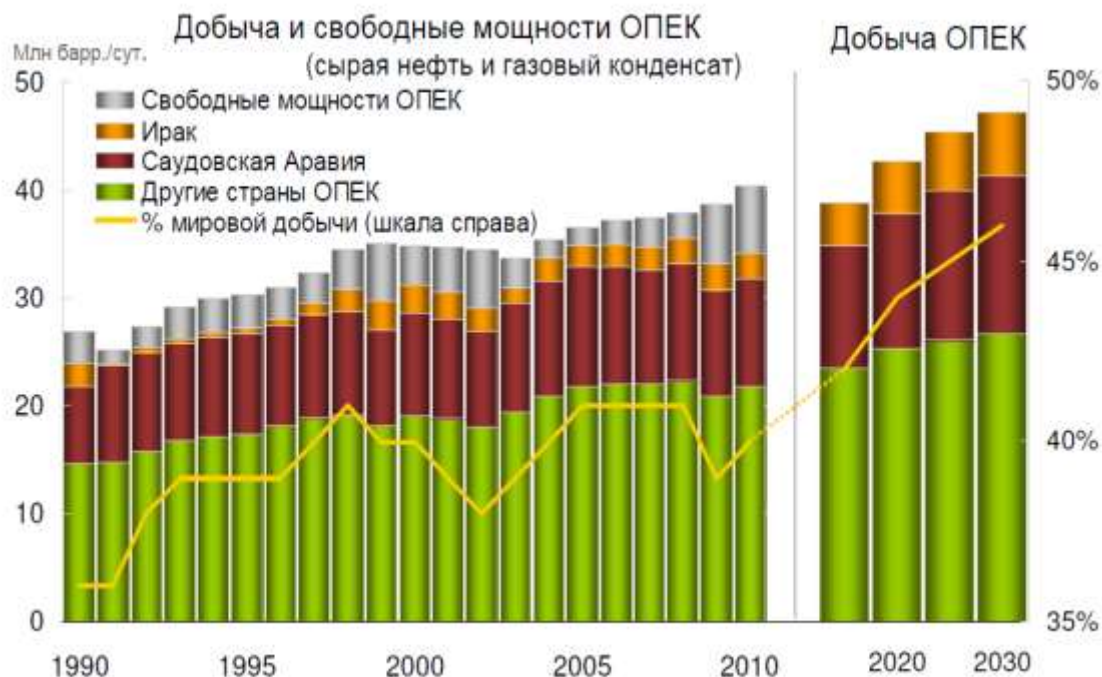


Рис. 2. Добыча нефти и наличие свободных мощностей в странах ОПЕК

Источник: ВР: прогноз развития мировой энергетики до 2030 г. – Лондон, Великобритания, 2011. С.37.

Как следует из приводимых графиков, роль стран ОПЕК будет по-прежнему велика, их доля в мировой добыче увеличится до 46% в 2030 г. Конечно, страны ОПЕК и сейчас могут за месяц резко увеличить свою долю на мировом рынке, но в последующие годы им придется открывать и разрабатывать новые месторождения, включая газовые.

Производство биотоплива к 2030 г. превысит 6,5 млн.барр./сутки, в 2010 г. производилось 1,8 млн.барр./сутки. Этому будет способствовать сохраняющаяся сейчас политическая поддержка проектам, высокие цены на нефть и внедрение технологических новшеств. В производстве биотоплива будут доминировать США и Бразилия, которые обеспечат к 2030 г. 68% общего производства. Однако необходимо иметь в виду, что производство биотоплива из сельхозсырья оказывает существенное влияние на продовольственный сектор, т.к. попросту уменьшаются посевные площади под сельхозкультуры при росте населения в мире в целом. Отметим, что основными потребителями биотоплива к 2030 г. будут США и Европа.

По мнению ВР, определенные изменения предстоят и в сегменте нефтепереработки. Это связано с ростом производства биотоплива и поставками газоконденсата. С другой стороны, ожидается дальнейшее повышение эффективности нефтепереработки и рост предложения нефтепродуктов примерно на 1 млн.барр./сутки. Предполагается, что суммарный спрос на нефтепродукты будет примерно 17 млн.барр./сутки и

потребуется увеличить перерабатывающие мощности в течение последующих 20 лет. Существующие свободные мощности на НПЗ смогут удовлетворить лишь часть будущего роста. ВР считает, что КНР со временем будет обеспечивать примерно половину глобального спроса на жидкие углеводороды, и его планы по расширению нефтеперерабатывающих мощностей повлияют на структуру производства нефтепродуктов в глобальном масштабе.

Отметим, что с прогнозами развития мировой нефтегазовой отрасли выступили еще две крупнейшие компании мира – Sheell и ExxonMobil [9]. Их прогнозы в принципе различаются в деталях. Отпечаток откладывают собственные планы развития и это тоже естественно. Прогнозные исследования провели и специалисты ОПЕК, но они в настоящее время, после известных событий в арабском мире и прогнозируемых событий в Иране и др. остаются в некотором «ожидающем режиме».

Приводимые выше авторские соображения, ссылки на аналитические материалы зарубежных и отечественных авторов, международных организаций, крупных энергетических компаний приводятся с целью упорядочить существующие точки зрения, попытаться по возможности более-менее точно сформулировать тенденции развития мирового рынка нефти на будущее. Автору это представляется крайне необходимым, поскольку речь идет о деятельности крупнейшей российской нефтяной компании на черноморско-средиземноморском направлении. Более того, строительство нового НПЗ в Туапсе, рост мощностей по переработке требует скрупулезного анализа весьма подвижной ситуации, учета не только чисто международной конъюнктуры, но и многих сторон социально-экономического развития нашей страны.

Анализ общей ситуации показывает, что после принятия Правительством Российской Федерации Энергетической стратегии Российской Федерации на период до 2020 года [2], спустя буквально несколько месяцев документ был направлен на переработку. В 2009 г. был принят новый документ - Энергетическая стратегия Российской Федерации на период до 2030 года [1]. Однако, после принятия последнего документа, была активизирована разработка Доктрины энергетической безопасности Российской Федерации, которая, правда, пока не принята. Полагаем, что работа по анализу различных сценариев развития мировой нефтяной промышленности и, в частности, добычи нефти и ее поставки на нефтеперерабатывающие заводы мира продолжается.

На наш взгляд, представленные во многих аналитических разработках различных сценариев развития нефте- и газодобычи как зарубежных, так и отечественных исследователей, во многом строятся по примерно одному и тому же сценарию: как правило, сообщается о продолжающемся истощении существующих месторождений, затем отмечается, что новых крупных гигантских месторождений до сих пор не открыто. Далее указывается на

спад добычи в традиционных регионах (Мексиканский залив, норвежский сегмент и т.д.). Затем муссируется вопрос о необходимости более эффективного и рачительного использования углеводородного сырья. И, наконец, отмечается, что вплоть до середины XXI века нефть останется основным источником энергии.

Автор не ставит перед собой задачу подвергать глубокому сомнению компетентность исследователей и специалистов. Вместе с тем подчеркнем, что нефть, газ сегодня – это предмет политического торга, политических амбиций партий и руководителей стран. В то же время, создание различных «пессимистическо-оптимистических прогнозов» основывается и на том, что нефтяные компании, особенно, влиятельные, с мировым именем, тесно связанные с концернами, создающими потребителей (автомобилестроительные, судостроительные, авиастроительные, химические компании и др.), безусловно, заинтересованы в «выбивании» от своих государств новых финансовых средств, более выгодных для себя условий и т.д. В этой связи, подключение СМИ, которые регулярно «пугают» общественность о надвигающемся дефиците нефти в мире, является звеном в глубоко проработанной стратегии.

Мы полагаем, что, по крайней мере, на период до 2030 г. спрос на нефть и газ будет расти и будет удовлетворен. Из представленных выше оценок МЭА, ВР, других аналитических организаций, в целом просматривается вот эта общая оценка, хотя и научное сопровождение анализов на период до 2030 г. несколько различается. Что касается влияния таких оценок на непосредственную деятельность туапсинского НПЗ, то отметим их безусловную важность для выстраивания планов на перспективу. Аргументация в части касающейся дальнейшего функционирования завода, нами приводится в позитивном ключе. Мы не склонны слишком драматизировать мировую ситуацию с добычей нефти и полагаем, что конкуренция на рынке нефтепродуктов в ближайшее время вряд ли радикально изменится о чем и будет говориться в последующих материалах работы.

В заключение мы бы хотели процитировать одно сообщение, которое упомянутое американское геологическое агентство опубликовало в последний день 2011 г. Комментируя соглашение, подписанное между НК «Роснефть» и ExxonMobil, агентство обращает внимание на огромные инвестиции (3,2 млрд.долл.), которые намерена сделать американская компания для совместной эксплуатации месторождений нефти и газа в Карском море. Предполагается, что объем арктических запасов составляет 100 млрд.баррелей нефти, 44 млрд.баррелей газоконденсата и 80 трлн.куб.футов газа.

Сообщения о запасах России всколыхнули многие страны, указывают, например, венесуэльские нефтяники [11]. Гренландия и Канада, как арктические страны, приступили к реализации планов по проведению

необходимых работ по оценке своих запасов. Американское геологическое агентство считает, что в Арктике располагается примерно 13 – 20% мировых, пока еще не оцененных запасов нефти, причем большинство этих запасов расположено на вполне достигаемых глубинах. Их эксплуатация может быть начата, исходя из предварительных оценок, при цене на нефть выше 100 долларов за баррель.

Следует особо указать, что в современных условиях мировой нефтяной комплекс развивается под влиянием ряда факторов, среди которых важнейшими являются следующие группы:

- прямого воздействия, такие, как, например, высокая волатильность мировых цен на нефть и соответствующая сложность их прогнозирования; ужесточение международной конкуренции за энергетические ресурсы; трансформация геополитического климата;

- косвенного влияния, как-то: динамика развития мировой экономики в целом, развитие низкоуглеводородной энергетики в развитых странах и внедрение новых технологий в нефтедобычу;

- определяющие новые возможности для нефтедобывающих компаний, например, стимулирование спроса на качественное топливо на законодательном уровне; возрастающий спрос на нефтепродукты;

- представляющие угрозы для нефтедобывающих компаний, такие, как ужесточение режимов налогообложения компании; обострение конкуренции со стороны альтернативных источников энергии, увеличение издержек добычи нефти.

Использованные источники:

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 13 ноября 2009 года № 1715-р.
2. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 28 августа 2003 года № 1234-р.
3. BP: прогноз развития мировой энергетики до 2030 г. – Лондон, Великобритания, 2011.
4. Развитие энергетики и снижение выбросов парниковых газов / Грицевич И. Г., Кокорин А. О., Луговой О. В., Сафонов Г. В.: WWF России, 2006. – 16 с.
5. BP Statistical Review of World Energy 2012. – London, UK, 2013. P.6.
6. World Energy Outlook 2010. International Energy Agency. P. 59, 73, 101, 135
7. World Oil and Gas Review 2012. – Rome, Italy, 2013. P.128-129.
8. World Oil and Gas Review. 2011. p.129.
9. Прогноз развития энергетики до 2030 года
http://www.exxonmobil.com/Russia-Russian/PA/Files/news_pub_2008_energyoutlook.pdf
10. <http://www.barcap.com/Client+offering/Research>
11. <http://www.theglobalrealt.com> Интервью профессора Ramirez K. Central University of Venezuela.

РОССИЙСКИЙ ФОНДОВЫЙ РЫНОК И ЕГО ОСОБЕННОСТИ

В данной статье приведена характеристика фондового рынка, его значение в развитии экономики страны, как на внутреннем, так и на международном рынке. Также рассмотрено состояние фондового рынка в Российской Федерации, представлены его особенности.

Ключевые слова: финансовый рынок, фондовый рынок, рынок ценных бумаг, инвестиции, инвестор, эмитент, брокер.

Фондовый рынок - это рынок ценных бумаг, который является связующим звеном между тем, кто имеет свободные средства, с теми, кто в них нуждается. В качестве ценных бумаг могут выступать акции, облигации и любые другие ценные бумаги. Также на этом рынке занимаются купле-продажей ценных бумаг, приобретением прав на собственность. Изучение фондового рынка имеет важное значение для России, именно рынок ценных бумаг обеспечивает экономический рост, от которого зависит место нашей страны в мире относительно экономических показателей.

Основным отличием фондового рынка от всех других является обращение на нем такого специфического «товара» как ценные бумаги, на которых обозначен их номинал. Однако цена данного товара зависит от реального капитала, который он представляет, а не от величины номинала.

Необходимо обратить внимание на участников фондового рынка, коими являются эмитенты, инвесторы и профессиональные участники рынка. Эмитенты, те, кто выпускает на рынок ценные бумаги, и инвесторы, покупатели ценных бумаг способствуют обороту ценных бумаг на рынке. Свообразными признаками обладают профессиональные участники рынка, частные лица и компании, которые занимаются торговлей на фондовом рынке профессионально (дилеры, брокеры, трейдеры и прочие) [4].

Попробуем пояснить, в чем заключается особенность их работы. Главное отличие от инвесторов – это то, что дилеры не приобретают ценные бумаги в собственность, а участвуют в торгах по поручению своих клиентов в качестве посредников. Их главной целью является преумножение вложенного капитала клиента, чьи интересы представляет данный участник рынка, путем совершения определенных операций на фондовом рынке. Другими словами, они занимаются спекуляцией «купил - дешевле, продал — дороже». Их денежное вознаграждение начисляется в виде процентов от полученного на торгах дохода. Однако для осуществления этих действия они обязаны подтвердить свою компетентность и получить соответствующую лицензию, выдаваемую государственной структурой ФСФР. Далее данная госструктура внимательно следит за любыми нарушениями, которые приведут к отзыву лицензии. По этой причине фондовый рынок надежно

защищен от мошенников, и каждый участник рынка дорожит своей лицензией. [4]

В настоящее время российский рынок ценных бумаг представляет собой развивающуюся систему. Уровень развития финансового рынка и его элементов, например, – рынка ценных бумаг, кредитного рынка, играет важную роль в создании развитой рыночной экономики. Финансовый рынок России еще на стадии формирования, но, обладая на сегодняшний день возможностями, он способен привлекать пристальное внимание всего финансового мира.

Поскольку основной целью деятельности Правительства РФ по развитию фондового рынка является повышение роли рынка в привлечении инвестиций и перераспределении капитала в экономике страны.

В этих целях требуется применение определенных мер. Во-первых, установление запрета на использование инсайдерской информации и передачу ее посторонним лицам. Во-вторых, обеспечение централизованного учета передачи прав собственности на ценные бумаги в рамках торговых отношений, проведение расчетов и клиринга, в том числе развитие системы учета прав на ценные бумаги. В-третьих, необходимость ускорения перевода предприятий на международные стандарты финансовой отчетности. Также необходимо обеспечение получения полной информации об участниках рынка ценных бумаг, основанной на их обязательном аудите. Важным фактором, способствующим развитию фондового рынка является установление уголовной ответственности за махинации с ценными бумагами, незаконное использование средств клиентов, нарушение правил учета прав на ценные бумаги и другое. [2]

Фондовый рынок является значимой частью финансового рынка. Его развитие напрямую связано с ростом потребности в привлечении инвестиций в расширение хозяйственной деятельности.

В настоящий период в России сформировано пять секторов фондового рынка: акции и облигации приватизированных предприятий, банковские ценные бумаги, областные облигационные займы, бумаги частных эмитентов и муниципальные государственные ценные бумаги.

Наиболее динамичными секторами фондового рынка являются государственные ценные бумаги (ГКО и ОФЗ). Так 1993–1996 годах высокими темпами развивался рынок государственных долговых обязательств. В дальнейшем начавшийся процесс снижения доходности по государственным долговым инструментам привел к переходу капиталов из данного сегмента фондового рынка в другие [1].

Весьма перспективным для Российской Федерации является рынок муниципальных и областных облигаций. Данный сектор фондового рынка с довольно высокой активностью продолжает завоевывать свои позиции. С помощью представленного финансового инструмента местные власти

пытаются пополнить свои бюджеты и развить фондовые рынки на региональном уровне.

Большое число появившихся акционерных обществ, характеризующее развитие рынка акций приватизированных предприятий, создает условия для увеличения количества операций, совершаемые приватизированными предприятиями. Вытеснение с рынка высокорискованных ценных бумаг стало следствием стремительного развития данного компонента фондового рынка параллельно с развитием рынка государственных и муниципальных ценных бумаг. Рынок акций частных эмитентов, созданных вне процесса приватизации, можно охарактеризовать как развивающийся наиболее противоречиво. По причине того, что первые выпуски ценных бумаг в 1991–1992 годах осуществлялись при плохо развитой системе государственного контроля, ситуация в существующих условиях предельно обострилась с появлением финансовых компаний, не имеющих лицензии [1]. Вследствие таких фактов в данном сегменте фондового рынка процесс обращения ценных бумаг осуществляется медленно.

Высокая волатильность и рискованность, олигополия в среде посредников, низкая капитализация российских финансовых посредников, низкая доля населения, участвующая в операциях фондового рынка препятствуют в достижении высокого уровня развития фондового рынка России [3].

Однако, перспективы фондового рынка России, по прогнозам аналитиков, будут благоприятными в случае решения обозначенных проблем. Для этого необходимо принять определенные меры, а именно снизить до минимума административные барьеры, уделить внимание развитию срочного рынка, развивать рынок коллективных инвестиций, а также улучшать механизмы защиты мелких инвесторов. Таким образом, для обозначенных проблем государству необходимо проводить эффективную политику, направленную на формирование фондового рынка, которая обеспечит максимально возможное привлечение инвестиций в экономику Российской Федерации.

Сложно давать прогноз на год вперед, особенно если в качестве объекта анализа выступает фондовый рынок России. За такой промежуток времени экономика страны может претерпевать различные изменения, а фондовый рынок России обязательно отреагирует на это. Анализ фондового рынка России, сделанный ведущими экспертами в области экономики и финансов, свидетельствует о том, что 2014 год, вероятно, станет переломным для него. Существует вероятность прихода инвестиций из развитых рынков в развивающиеся, к которым относится российский. Внутренний же потенциал экономики страны указывает на умеренное развитие фондового рынка в России в области машиностроения, банковского и потребительского секторов.

Использованные источники:

1. Указ Президента РФ от 01.07.1996 N 1008 (ред. от 16.10.2000) "Об утверждении Концепции развития рынка ценных бумаг в Российской Федерации" (в ред. Указа Президента РФ от 16.10.2000 N 1756)
2. Гетьман-Павлова И.В. Регулирование инсайдерской торговли на мировых рынках ценных бумаг. [Электронный ресурс]. www.m-esopomy.ru
3. Основные проблемы российского фондового рынка сегодня. [Электронный ресурс]. <http://www.rcb.ru/rcb/2008-02/8431/>
4. Что такое фондовый рынок. [Электронный ресурс]. www.myrouble.ru/chto-takoe-fondovyyj-rynok/

*Сосновцева Е.П.
магистрант 3го курса
ССЭИ РЭУ им. Г.В. Плеханова
Россия, г.Саратов*

ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ СУДЕБНО-БУХГАЛТЕРСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ

Судебно-бухгалтерская экспертиза является важным средством собирания доказательств по многим уголовным и гражданским делам о нарушениях и злоупотреблениях, причинивших ущерб отношениям собственности. Научно обоснованное заключение эксперта-бухгалтера способствует установлению объективной истины по уголовному делу, поэтому знание сущности бухгалтерской экспертизы, порядка и ситуаций ее назначения является одним из условий, обеспечивающих решение стоящих перед правоохранительными органами задач. С другой стороны, установление объективной истины по делу с помощью бухгалтерской экспертизы нужно рассматривать как одну из процессуальных гарантий, обеспечивающих защиту интересов государства и каждого гражданина.

Ключевые слова: *судебно-бухгалтерская экспертиза, экономические правонарушения, хищения, финансово-хозяйственные махинации.*

На сегодняшний день борьба с экономическими правонарушениями является одной из актуальных проблем, нуждающихся в специальном квалифицированном исследовании. Нынешний этап развития свободного рынка требует разработки принципиально нового, научно обоснованного подхода к расследованию данного вида правонарушений. Судебно-бухгалтерская экспертиза выступает приоритетным направлением правоохранительной деятельности по предупреждению, профилактике и раскрытию экономических преступлений.

Современные тенденции таковы, что финансовые, кредитные и налоговые правоотношения требуют глубокого и профессионального всестороннего исследования. При этом в ходе расследования большинства дел о должностных, хозяйственных преступлениях, а также о крупных хищениях, прибегают к такой возможности правоохранительной отрасли,

как судебно-бухгалтерская экспертиза.

Этот вид научно-криминалистического исследования назначается в ходе досудебного дознания или судебного расследования. В круг задач судебно-бухгалтерской экспертизы входит установление истины, виновных лиц и оценка причиненного государству или предприятию ущерба. В большинстве случаев это мероприятие играет решающую роль в расследовании сложных, запутанных экономических правонарушений. От своевременно и правильно проведенной судебно-бухгалтерской экспертизы зависит завершение следственных действий в установленные законом сроки, что также способствует принятию профилактических мер по сохранению государственной и частной собственности.

Правонарушения в экономической сфере, как правило, совершаются с использованием различных финансово-хозяйственных махинаций, которые при исследовании требуют применения комплекса познаний, относящихся к различным научным областям, что подразумевает присутствие универсальных специалистов. Сталкиваясь с потребностью исследования каких-либо хозяйственных операций или экономических показателей, следователи или судебные органы в большинстве случаев прибегают к помощи к экспертам-бухгалтерам, которые как раз и являются такими специалистами широкого профиля. Именно они смогут квалифицированно ответить на самые различные экономические вопросы и дать оценку финансовых обстоятельств конкретного уголовного дела.

В таких условиях судебно-бухгалтерская экспертиза должна не только профессионально осветить все специфические хозяйственно-финансовые моменты данного расследования, но и спрогнозировать дальнейшее развитие криминально значимых ситуаций в данной сфере, непременно сопутствующих различным видам хозяйственной деятельности. Использование этого прогностического материала имеет колоссальное значение для создания социально-экономической основы с целью профилактики и предупреждения преступлений такого рода в будущем.

Использование специализированных познаний экспертов-бухгалтеров и особых методик, применяемых судебно-следственными органами, позволяет в полной мере установить и оценить признаки искажения информации экономического характера, определить и измерить в количественном выражении возникшие в результате противоправных действий негативные хозяйственно-финансовые явления и ситуации, а также выяснить степень их воздействия на различные показатели деятельности предприятия.

Судебная бухгалтерская экспертиза назначается тогда, когда необходимо произвести анализ первичной и сводной документации бухгалтерского учета, содержащую ряд фактов, способных выявить особенности совершенного экономического правонарушения. В ходе таких мероприятий может быть использована информация из актов ранее

проведенной документальной ревизии и данные из заключений экспертов смежных специальностей, показания свидетелей, обвиняемых и материалы иных уголовных дел.

Антикриминогенная направленность такого вида экспертных мероприятий обусловлена необходимостью защиты имущественно - финансовых интересов государства, частных лиц и субъектов хозяйствования. Механизм такого финансового контроля базируется на использовании различных защитных свойств, которые объективно присущи бухгалтерскому, налоговому и финансовому учету. С помощью таких экспертных действий осуществляется данная функция, выявляется множество следов и признаков совершенных экономических преступлений.

Спиридонова Д.В.

студент 4 курса

ЭМФ

Ширяева Н.В., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансы и кредит»

ФГБОУ ВПО УЛГТУ

Россия, г. Ульяновск

АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «САЛЮТ-Т»

Аннотация : Работа с дебиторской задолженностью, то есть процесс управления ею, является важным моментом в деятельности любого предприятия и требует пристального внимания руководителей и менеджеров. Дебиторская задолженность является неотъемлемым элементом сбытовой деятельности любого предприятия. Довольно большая ее часть в общей структуре активов снижает ликвидность и финансовую устойчивость предприятия и повышает риск финансовых потерь компании.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, задолженность, анализ дебиторской задолженности, анализ задолженности.

В современных условия существования рыночной экономики Российской Федерации предусматривают увеличения развития взаиморасчетов между контрагентами. В таких условиях особое внимание необходимо уделять дебиторской задолженности анализируемой компании. Очень часто, дебиторскую задолженность определяют как составляющую оборотного капитала, которая представляет собой требования к физическим или юридическим лицам относительно оплаты товаров, продукции, услуг. Существует тенденция отождествлять дебиторскую задолженность с коммерческим кредитом. Коммерческий кредит предоставляется покупателю с учетом его стоимости (ресурсы компании предоставляются в пользование на платной основе) и срочности (срок использования предоставленных средств ограничен).

Согласно

стандартам

бухгалтерского учета, дебиторская задолженность это сумма задолженности дебиторов предприятию на определенную дату. Дебиторами могут быть как юридические, так и физические лица, которые задолжали предприятию денежные средства, их эквиваленты или другие активы. По данным бухгалтерского учета можно определить сумму задолженности на любую дату, но обычно такая сумма определяется на дату баланса.

Экономическая выгода от дебиторской задолженности выражается в том, что предприятие в результате ее погашения рассчитывает рано или поздно получить денежные средства или их эквиваленты. Соответственно дебиторскую задолженность можно признать активом только тогда, когда существует вероятность ее погашения должником. Если такой вероятности нет, сумму дебиторской задолженности следует списать. Если задолженность невозможно правильно оценить, то есть определить ее сумму, она не может быть признана активом и не должна отображаться в балансе.

Таким образом, дебиторскую задолженность можно определить как оборотный актив предприятия, который возникает в его сбытовой деятельности и характеризует взаимоотношения контрагентов по оплате стоимости полученного товара (работы, услуги).

Проведем анализ дебиторской задолженности на примере предприятия ООО «Салют-т». Данные приведены из бухгалтерского баланса за 2011-2013 года. Проведем горизонтальный анализ бухгалтерского баланса за 2011-2013 года. Более подробная информация раскрыта в таблице 1 и таблице 2.

Таблица1- Горизонтальный анализ бухгалтерского баланса за 2011-2013года.

Наименование показателя	2013 тыс.р уб.	2012 тыс.р уб.	2011 тыс. руб.	Абсолют. Отклонение 2012 - 11(+, -)	Абсолют. Отклонение 2013- 12(+,-)	Абсолютные отклонения 2013- 11(+,-)	Темп изменения, 2012-11 %	Темп изменения ,2013 -12 %	Темп изменения, 2013-11 %
Основные средства	13675	10282	11854	(1572)	3393	1821	13,26	32,99	15,36
Запасы	11199	3573	2654	919	7626	8545	34,62	213,43	321,96
Дебиторская задол.	3688	3741	7260	(3519)	(53)	(3572)	48,47	1,41	49,20

женн ость									
Фина нсовы е вложе ния (за искл ючен ием денеж ных (экви вален тов)	10	215	10	205	(205)	0	20,5	1	0
Дене жные средс тва и денеж ные эквив алент ы	2427	1086	154	932	1341	2273	60,5	23,48	47,75
Проч ие оборо тные актив ы	3585	370	569	(199)	3215	3016	34,97	68,91	53,05
Итого актив ов	34584	19267	2249 2	(322 5)	15317	12092	14,33	79,49	53,76

По проведенному анализу можно сделать вывод, что на предприятии наблюдается уменьшение дебиторской задолженности, в 2011 году дебиторская задолженность составляла 7260 тыс.рублей , а в 2012 и 2013 годах 3700 тыс. рублей. Темп изменения за 2013-2011 года составил 49,20 %, следовательно, дебиторская задолженность сократилась практически в 2 раза. Из этого можно сделать вывод, что у предприятия надежные плательщики , которые погашают задолженность при приобретении продукции. Запасы предприятия в 2013 году существенно выросли в 3 ,5 раза и составляют 11199 тыс. рублей, из этого можно сделать вывод ,что у предприятия происходит постоянный процесс продажи материала.

Использованные источники:

1. <http://www.zsuo.ru/deyatelnost/> - Законодательное собрание Ульяновской области.

*Степанова В.А.
студент 5 курса
СВФУ им.М.К.Аммосова
ФЭИ*

Россия, г. Якутск

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ВЫПЛАТ МАТЕРИНСКОГО (СЕМЕЙНОГО) КАПИТАЛА НА УРОВЕНЬ РОЖДАЕМОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ) В 2007 – 2013 ГГ.

Материнский (семейный) капитал как мера поощрения к рождению или усыновлению второго ребенка начал предоставляться в нашей стране с 2007 года, со вступлением в силу Федерального закона от 29 декабря 2006 г. № 256-ФЗ «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» [1]. Сумма материнского капитала ежегодно индексируется, с 250000 руб. в 2007 г. до 429408 руб. в 2014 г. (прирост составил 71,8%)

Изначально эти деньги можно было потратить всего на три цели: улучшение жилищных условий, образование для ребенка и пенсию для матери. В 2014 году этот перечень расширен до 12 целей, к которым относятся: улучшение жилищных условий; погашение ипотечного кредита; реконструкция и ремонт жилого дома с увеличением жилой площади; компенсация за строительство дома; ремонт и строительство дома своими силами; долевое строительство; участие в жилищно-строительных кооперативах; получение образования; проживание студента в общежитии образовательного учреждения; оплата услуг образовательного учреждения; оплата содержания ребенка в детском саду; пенсионные накопления матери [1].

Республика Саха (Якутия) по площади является самым крупным регионом не только в Дальневосточном федеральном округе, но и в Российской Федерации. В то же время Якутия – это одна из самых слабозаселенных территорий, плотность населения составляет 0,31 человек на 1 кв. км.

По данным Территориального органа федеральной службы государственной статистики по Республике Саха (Якутия), численность населения республики на 1 января 2014 года составила 955056 человек, в том числе городского – 623553, сельского – 331503 [4]. При этом статистика отмечает незначительное (менее 0,5%), но снижение численности населения республики [4]. Причиной сокращения численности населения республики является увеличение показателя миграционной убыли населения, при сохраняющейся тенденции увеличения естественного прироста населения.

Уровень рождаемости в республике по улусам различен. Наиболее высокий уровень рождаемости в республике наблюдается в таких районах,

как Горный (24,8‰), Оленекский (24,8‰), Момский (22,8‰), Чурапчинский (22,6‰), Вилуйский (22,2‰), Нюрбинский (21,7‰), Верхневилуйский (21,6‰), Амгинский (20,7‰), Жиганский (20,5‰). В г. Якутске показатель рождаемости (16,7‰) [4].

Очень низкий общий коэффициент рождаемости на протяжении последних лет отмечается в Верхнеколымском улусе (11,7‰), также низкие показатели фиксируются в Алданском районе (13‰), Оймяконском (13,5‰) и Усть-Янском улусах (13,7‰) [4].

Для оценки влияния материнского капитала на рождаемость детей рассмотрим ее динамику, начиная с 2000 г. (рис. 1).

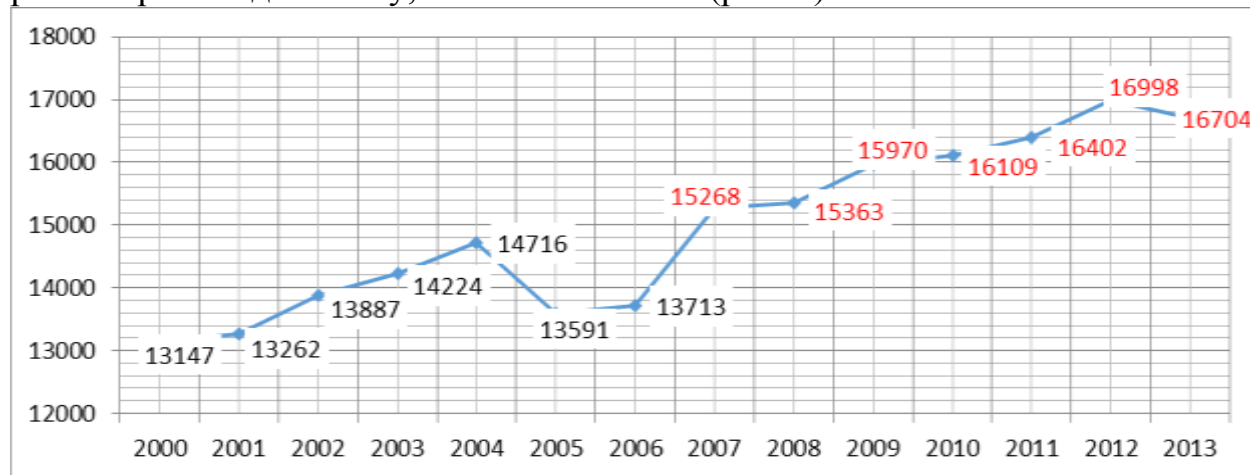


Рисунок 1. Динамика рождаемости детей в Республике Саха (Якутия)

Источник: составлено самостоятельно по материалам Госстатистики [4]

Как следует из данных рис. 1, в 2007 г. (введение материнского капитала) рождаемость в Республике Саха (Якутия) выросла. Тенденция роста отмечалась до 2010 г., затем рождаемость стала снижаться. Снижение наблюдалось в 2010 и 2011 гг., затем, к 2012 г. рождаемость вновь пошла вверх. Это можно объяснить тем, что в 2011 г. был принят закон о республиканском материнском капитале. Однако в 2013 г. рождаемость вновь пошла на убыль.

Анализ показывает, что первые три года, после того как стал выплачиваться материнский капитал, рождаемость увеличилась. Однако далее тенденция была нарушена. В качестве объективных факторов можно назвать отсутствие жилья у молодых семей, низкий уровень дохода, нежелание иметь второго и последующего ребенка. К субъективным факторам относится недостаточная государственная материальная поддержка.

Общий коэффициент рождаемости городских жителей с 2000 г. по 2013 гг. вырос с 12,3‰ до 15,6‰, а сельских - с 16,1‰ до 19,9‰ соответственно [4].

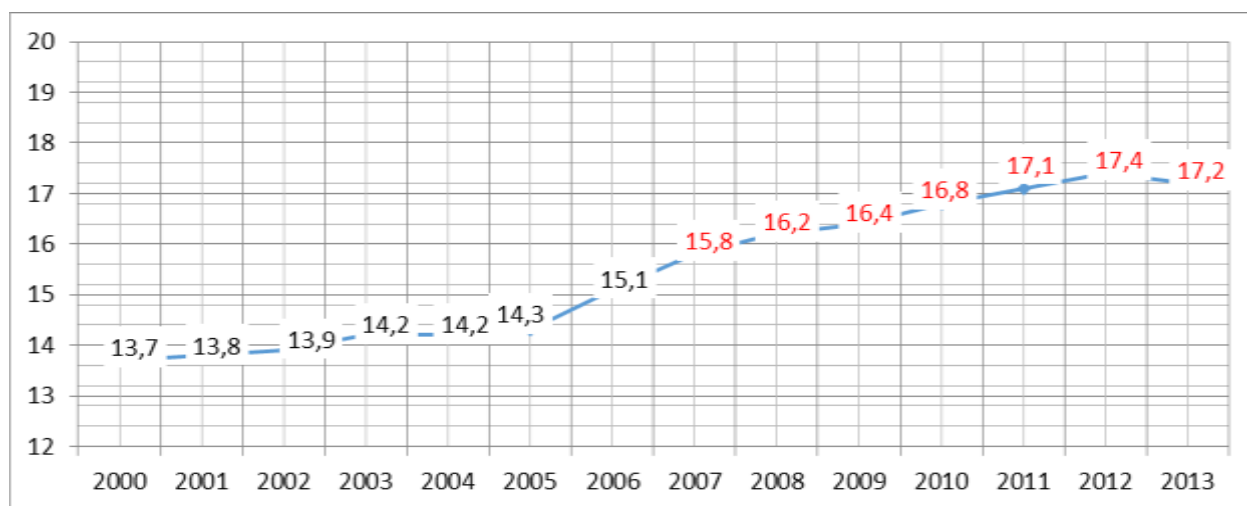


Рисунок 2. Динамика коэффициента рождаемости в РС (Я) за 2000 – 2013 годы

Источник: составлено самостоятельно по материалам Госстатистики [4]

Общие коэффициенты рождаемости дают не совсем правильное представление об уровне рождаемости, поскольку их величина зависит не только от интенсивности деторождения, но и от возрастного и полового состава, брачного состояния населения. Так, районы, характеризующиеся высоким удельным весом пожилого населения, имеют более низкие коэффициенты рождаемости, и более высокие коэффициенты смертности, в сравнении с районами, заселенными молодым населением. Поэтому для более точной характеристики воспроизводства населения использован суммарный коэффициент рождаемости (табл. 1).

Таблица 1.

Динамика суммарного коэффициента рождаемости населения РС (Я)

Годы	Все население	Городское население	Сельское население
1959	3,79	2,76	5,00
1970	2,64	1,97	3,96
1980	2,14	1,94	2,67
1985	2,37	2,07	3,07
1990	2,46	2,08	3,28
1995	2,01	1,58	2,96
2000	1,77	1,47	2,44
2005	1,74	1,53	2,3
2010	1,73	1,53	2,28
2011	1,92	1,62	2,77
2012	1,92	1,71	2,54
2013	2,00	1,78	2,70

Источник: составлено самостоятельно по материалам Госстатистики [4]

В условиях низкой смертности для простого замещения поколений суммарный коэффициент рождаемости должен быть не ниже 2,15. Суммарный коэффициент рождаемости выше 4,0 считается высоким, а ниже 2,15 - низким. Суммарный коэффициент рождаемости сократился в мире с 4,95 рождений на женщину в первой половине 1960-х годов до 2,56 в 2005-2010 годы. Для более развитых стран такой уровень рождаемости был характерен уже в начале 1960-х, а к концу века он снизился до 1,57 [3]. При низком уровне суммарного коэффициента замещение поколений в обществе не происходит, и численность населения от поколения к поколению будет сокращаться. Следует, правда иметь в виду, что это сокращение может тормозиться или откладываться на некоторое время под влиянием сложившейся благоприятной возрастной структуры населения, но только на некоторое время.

В республике, суммарный коэффициент рождаемости 2,00 (2013 г.), что ниже уровня необходимого для простого воспроизводства населения, когда родительские поколения замещаются равными им по численности детскими поколениями. В целом в сельской местности уровень рождаемости остается высоким, суммарный коэффициент составляет 2,70, т.е. на селе женщины в среднем имеют на 1 ребенка больше, чем в городе. Высокий демографический потенциал рождаемости в улусах определяется сохранением идеалов многодетности.

Республика Саха (Якутия) как и Россия в целом уже вступила в период, когда число женщин детородного возраста начало снижаться, а рост рождаемости продолжается. Главным образом, рождаемость в России растёт за счёт вторых и третьих рождений. В 2013 году среднероссийский коэффициент рождаемости составил 1,537 детей на одну женщину репродуктивного возраста, в то время как в 2005 году он был 1,296 [4]. Республика относится к регионам, где показатель рождаемости на одну женщину превышает аналогичный среднероссийский показатель. Это могло случиться только благодаря реализации практически одновременно разных поддерживающих рождаемость и семью социально-экономических и медицинских программ.

Таким образом, можно говорить о том, что введение материнского (семейного) капитала оказало существенное воздействие на стимулирование роста рождаемости.

Проанализируем материнский (семейный) капитал как вид долгосрочных инвестиций в человеческий капитал (табл. 2).

Таблица 2.

Анализ выдачи сертификатов на материнский капитал в РС (Я)

Показатель	Годы							Изменение за период 2013 г. к 2007 г.	
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Абс. прирост, +/-	Темп прироста, %
Принято заявлений на выдачу сертификата, ед.	4891	6809	9271	7741	7122	7161	7054	2163	44,2
Принято положительных решений о выдаче сертификата, ед.	4529	7106	8974	7818	7171	7095	7078	2549	56,3
Доля положительных решений в общем числе заявлений, %	92,6	104,4	96,8	101,0	100,7	99,1	100,3	7,7	8,4
Выдано сертификатов, ед.	4111	7048	8913	7559	7154	7206	7051	2940	71,5
Доля выданных сертификатов в общем числе положительных решений, %	90,8	99,2	99,3	96,7	99,8	101,6	99,6	8,8	9,7

Источник: составлено самостоятельно по материалам Госстатистики [4]

Данные табл. 2 показывают, что доля положительных решений о выдаче сертификата очень высока. В 2008, 2011 и 2013 гг. она превысила 100%, это обусловлено тем, что решения были приняты по заявлениям, поданным в предыдущем году (в декабре, а решение принято в январе другого года). Доля выданных сертификатов в общем числе заявлений, получивших положительное решение, составила практически 99%. Это связано с тем, что несколько сертификатов остались не востребованными по тем или иным субъективным причинам.

Таблица 3.

Основные направления распределения долгосрочных инвестиций

Направление инвестиций	Годы, тыс. руб.					Изменение за период 2013 г. к 2009 г.	
	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Абс. прирост, +/-	Темп прироста, %
Улучшение жилищных условий	232316,45	650203,24	1736992,45	2165917,14	2112009,86	1879693,41	809,1
погашение кредитов	231716,45	507408,98	916674,30	1314003,02	1203729,26	972012,81	419,5
приобретение (строительство) жилья	600,00	142794,26	820318,15	851914,12	908280,60	907680,60	151280,1
Образование детей	83,00	1136,85	3351,84	8060,36	11462,11	11379,11	13709,8
НЧТП матери	0,00	42,00	589,60	137,24	1225,39	1225,39	-
Итого	232399,45	651382,09	1740933,89	2174114,74	2124697,36	1892297,91	814,2

Источник: составлено самостоятельно по материалам Госстатистики [4]

Как следует из данных табл. 3, основными направлениями распределения долгосрочных инвестиций являются: улучшения жилищных условий, образование детей и НЧТП матери. По всем направлениям за период 2009 – 2013 гг. отмечается существенный рост значения показателей. Это связано с тем, что выплаты по сертификатам производятся по достижению ребенком 3 лет, т.е. начиная с 2009 года. Количество сертификатов идет нарастающим итогом, вызывая отмеченные темпы прироста.

Таблица 4.

Структура распределения долгосрочных инвестиций

Направление инвестиций	Годы, %				
	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Улучшение жилищных условий	99,96	99,82	99,77	99,62	99,40
погашение кредитов	99,71	77,90	52,65	60,44	56,65
приобретение (строительство) жилья	0,26	21,92	47,12	39,18	42,75
Образование детей	0,04	0,17	0,19	0,37	0,54
НЧТП матери	0,00	0,01	0,03	0,01	0,06

Итого	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Источник: составлено самостоятельно по материалам Госстатистики [4]

Анализ данных табл. 4 показывают, что более 99% материнского капитала, получаемого жителями Республики Саха (Якутия) направляется на улучшение жилищных условий. Это свидетельствует о том, что на образование и пенсионное обеспечение матери средства практически не направляются.

Исходя из вышесказанного, можно говорить о том, что материнский (семейный) капитал как инструмент улучшения демографической ситуации в стране показал свою результативность, послужив причиной повышения в 2013 году суммарного коэффициента рождаемости до 1,7.

В связи с этим в качестве предложений по повышению рождаемости можно внести следующие рекомендации.

1. Продлить срок действия закона о выдаче материнского капитала. Действующая редакция закона, на основании которого предоставляется материнский капитал, предусматривает, что этот закон применяется к правоотношениям, возникшим в период с 1 января 2007 года по 31 декабря 2016 г.

Как говорилось выше, такая мера повышения рождаемости оказалась довольно эффективной, но экспертами высказываются опасения по поводу возможного ухудшения демографической ситуации после окончания срока действия Закона. По оценке специалистов, если не предпринимать дальнейших действий по социальной поддержке семьи, к 2050 году в России будет составлять 107 млн. чел. (в настоящее время – 142 млн. чел.) Сохранение же материнского капитала позволит увеличить численность населения нашей страны к этому времени до 154 млн. чел. Поэтому необходимо продление срока действия Закона до конца 2020 или даже до конца 2025 года. Кроме того, возможно установление бессрочного порядка предоставления материнского капитала.

2. Изменить направления расходования средств материнского капитала.

Например, предлагается наделение родителей правом использовать средства материнского капитала на оказание ребенку высокотехнологичной медицинской помощи и лечения, а также реабилитацию ребенка-инвалида при возникновении такой необходимости.

3. Пересмотреть правила начисления и предоставления материнского капитала. Для достижения цели поддержки семей с детьми недостаточно определить размер материнского капитала и пути его расходования. Большое значение имеют процедурные правила начисления и предоставления этой социальной выплаты. Например, на встрече с участниками экспедиции «Гогланд-2013» Президент РФ Владимир Путин подчеркнул эффективность

материнского капитала как инструмента улучшения демографической ситуации, отметив при этом необходимость ведения в будущем адресности этой меры поддержки. По словам главы страны, материнский капитал для семьи со средним достатком – что-то серьезное, а для людей с большими доходами не имеет никакого смысла.

Использованные источники:

1. Федеральный закон «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» от 27 декабря 2006 г. № 256-ФЗ (в редакции Федерального закона от 02 июля 2013 г. № 185-ФЗ)
2. Закон Республики Саха (Якутия) «О республиканском материнском капитале «Семья» от 16 июня 2011 года № 951-3 № 803-IV
3. Дорошенко Ю.А., Лебедев О.В. Человеческий капитал как приоритетный объект инвестиций // Российское предпринимательство. – 2013. - № 7. - С. 14-18.
4. Официальный сайт Территориального управления статистики [Электронный ресурс] Режим доступа www.gks.14.ru

Степнова Ю.А.

студент 4 курса

финансово-экономический факультет

Катанаяева Л.А., к.э.н.

научный руководитель, доцент

ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации»

Россия, г. Москва

**ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА**

Аннотация. В статье изложены дискуссионные вопросы, которые требуют решения при реформировании бухгалтерского учета и его сближении с МСФО: определение учетной политики, экономическое содержание, состав, принципы и другие.

Ключевые слова. Учетная политика, реформирование бухгалтерского учета, международные стандарты финансовой отчетности.

В современных условиях построение комплексной учетно-аналитической системы позволяет осуществлять полномасштабное эффективное управление экономическим субъектом, создавая единую информационную платформу, поддерживающую процесс принятия рациональных экономических решений.

Учетная политика является важнейшим инструментом управления экономическим субъектом, так как именно она формирует информационную модель организации. Выбранные методы учета и способы оценки оказывают существенное влияние на величину статей бухгалтерской финансовой отчетности. Обоснованность формирования элементов учетной политики

является важным фактором, обеспечивающим достоверность информации о финансовом состоянии и результатах деятельности организации. Реформирование бухгалтерского учета в России, за последние годы, обеспечило приближение регламентаций отечественных бухгалтерских стандартов к требованиям Международных стандартов финансовой отчетности (далее МСФО). Степень соответствия финансовой отчетности российских организаций, составленных по российским и международным стандартам, зависит не только от адаптации к МСФО соответствующих российских положений бухгалтерского учета, но и от выбора учетной политики.

В законодательно-нормативных документах существуют различные подходы к определению учетной политики. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ (далее Закон № 402-ФЗ) определяет учетную политику как «совокупность способов ведения бухгалтерского учета», но не определяет способов, которые должны быть утверждены при ее принятии [1]. Способы раскрыты в Положении по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации № 34н [2] (рисунок 1).

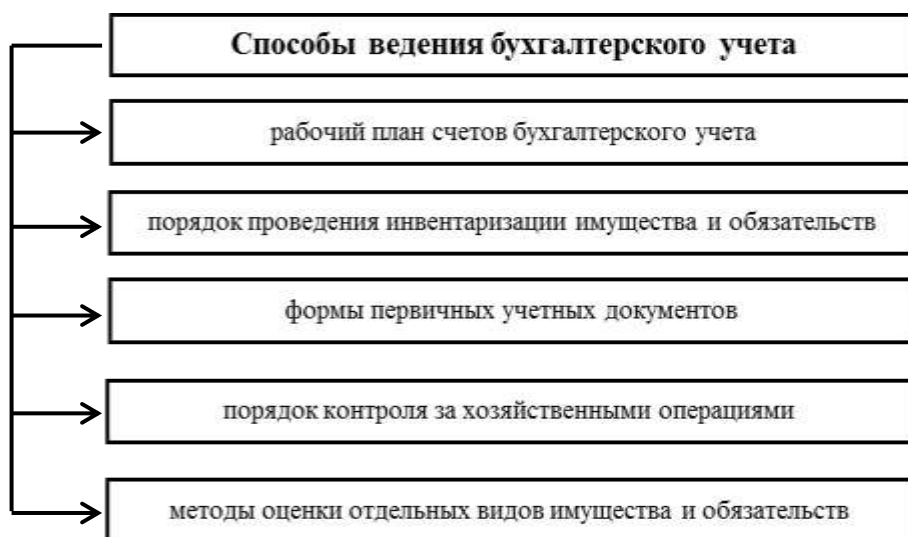


Рисунок 1. Способы ведения бухгалтерского учета

В соответствии с п. 2 Положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008 (далее ПБУ 1/2008) «под учетной политикой понимается принятая ею совокупность способов ведения бухгалтерского учета - первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности» [3] (рисунок 2).

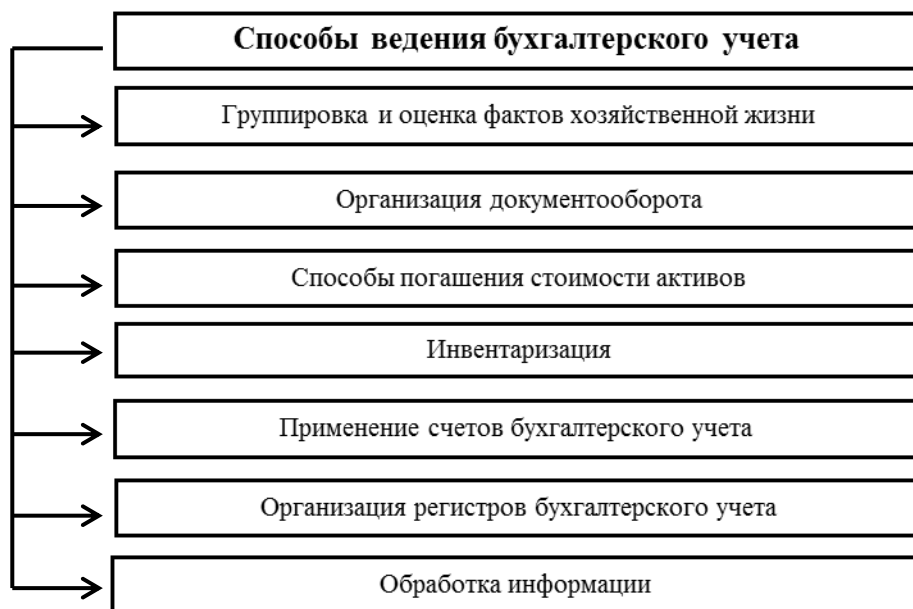


Рисунок 2. Способы ведения бухгалтерского учета по ПБУ 1/2008

Перечень способов ведения бухгалтерского учета, приведенный в 1/2008, более полно характеризует состав учетной политики, однако также не дает возможности в полном объеме сформировать ее организационно-технический и методический разделы.

Анализируя как законодательные (Закон № 402-ФЗ), так и основные нормативные документы (ПБУ 1/2008 и Положение), можно сделать вывод об отсутствии четкого единообразного определения учетной политики организации, что не позволяет полностью раскрыть ее экономическое содержание. Во многих положениях по бухгалтерскому учету встречается понятие «учетная политика», например, ПБУ 5/2001, ПБУ 6/2001, ПБУ 9/1999, ПБУ 10/1999, но четкое определение в них не формулируется.

Такое положение приводит к различным формулировкам понятия «учетная политика» в научной и учебной литературе по бухгалтерскому учету. Эти различия обусловлены неполным определением данного понятия в нормативных документах по бухгалтерскому учету, а также недостаточной разработанностью теоретических аспектов по данному вопросу. Существуют разнообразные подходы к характеристике понятия «учетная политика» и в международной практике. В российских стандартах основной акцент делается на организацию бухгалтерского учета, а в международных - на обеспечение полноты и правильности составления бухгалтерской (финансовой) отчетности. Так, учетную политику МСФО трактуют как конкретные принципы, основы, соглашения, правила и практику, принятые для подготовки и представления финансовой отчетности.

В МСФО (IAS) 8 «Учетная политика, изменение в бухгалтерских оценках и ошибки» (далее МСФО (IAS) 8) дано следующее определение учетной политики: «учетная политика - это конкретные принципы, основы, соглашения, правила и практика, принятые предприятием для подготовки и

представления финансовой отчетности» [5], но в нем не в полной мере раскрыто содержание этих принципов, основ, соглашений, правил и практики. Отдельные регламентации в отношении формирования учетной политики содержит также МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» (далее МСФО (IAS) 1) [4].

Серьезным различием регламентаций российских и международных стандартов является наличие в международных и отсутствие в российских стандартах бухгалтерского учета требований к формированию профессионального суждения при подготовке учетной политики. На современном этапе задача профессионального суждения особенно важна, так как появляется все большее количество обстоятельств, в которых такое суждение применить необходимо. При характеристике сущности учетной политики как МСФО (IAS) 8, так и МСФО (IAS) 1 содержат отдельные достаточно подробные регламентации относительно профессионального суждения, на основе которого происходит выбор принципов, основ, соглашений, правил при формировании учетной политики. Согласно МСФО (IAS) 8 личное мнение в разработке и применении учетной политики должно обеспечивать формирование отчетной информации, удовлетворяющей определенным принципам: уместность, надежность, достоверность, приоритет содержания перед формой, нейтральность, осмотрительность (консервативность) и полнота.

Сравнивая регламентации международных стандартов с российскими подходами к определению понятия «учетная политика», можно сделать вывод, что существует различие в определении данного понятия в международных и российских стандартах. Но ни российские, ни международные стандарты в достаточной степени не раскрывают те стороны, на которых базируется определение учетной политики как экономической категории.

В настоящее время происходит сближение российских и международных стандартов, что подтверждается принятием Закона № 402-ФЗ, обсуждением проектов Положений по бухгалтерскому учету и других нормативных документов, в которых затрагиваются вопросы формирования учетной политики экономического субъекта.

Использованные источники:

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06.12.2011г. (в ред.04.11.2014)
2. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации № 34н от 29.07.1998г. (в редакции Приказа № 186н от 24.12.2010г.)
3. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008), утв. Приказом Минфина РФ № 106 от 06.10.2008 (в редакции Приказа № 164н от 18.12.2012г.)
4. МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности»*

5. МСФО (IAS) 8 «Учетная политика, изменение в бухгалтерских оценках и ошибки»*

*(введены в действие на территории РФ Приказом Минфина России № 160н от 25.11.2011г.)

*Степнов А.И.
Академия ФСИН России
Россия, г. Рязань*

ОНКОЛОГИЧЕСКИЕ БОЛЬНЫЕ ОСУЖДЕННЫЕ

У пациента, и в частности у онкологического пациента, болезнь вносит значительные ограничения в его жизнь [4, 5, 6, 9, 10, 21, 22]. В условиях отбывания наказания, осужденные онкологические больные находятся под влиянием болезни и пресса окружающей среды, со своим набором ограничений и правил, разрыва привычных жизненных связей и переживаемого монотонного одиночества: «расколотый мир» [1, 2, 3, 7, 8, 11, 12, 13]. Это приводит к множественному усилению стрессового фактора [14, 15, 16, 17, 18, 19, 20]. В состоянии выживания эмоции подавлены, перерождаются в переживание страха неопределенности [24, 25, 26]. Повышенная агрессивность лиц, совершающих насильственные преступления, может выражаться также в повышенной склонности их к суицидальным действиям [23, 27, 28]. Обнаруженное сходство психологических механизмов, под воздействием которых личность совершает насильственные преступления либо суицидальные действия, позволяет отнести суицидентов к категории общественно опасных личностей, нуждающихся в профилактическом воздействии [29, 34].

Во всех группах обследованных онкологических больных мы отмечали сочетание ригидности, эмоционального сдерживания и самообвинения, что дает устойчивый симптомокомплекс самоуничужения, повышает суицидальный риск. Перспективны исследования соматических больных осужденных разных нозологий в сравнении с онкологическими больными осужденными [31, 32, 33].

Использованные источники:

1. Воронин Р.М. Основные направления медицинской психологии в исправительных учреждениях // Прикладная юридическая психология. 2014. № 1. С. 112-117.
2. Воронин Р.М. Организационно-правовые аспекты охраны здоровья осужденных, содержащихся в учреждениях уголовно-исполнительной системы // Уголовно-исполнительное право. 2012. № 2. С. 113-115.
3. Воронин Р.М. Психологические особенности ВИЧ-инфицированных осужденных // Личность в меняющемся мире: здоровье, адаптация, развитие. 2014. № 3 (6). С. 68-75.
4. Воронин Р.М., Датий А.В. Медико-социальная работа с мужчинами-инвалидами, содержащимися в исправительных колониях общего режима //

Личность в меняющемся мире: здоровье, адаптация, развитие. 2014. № 1 (4). С. 67-74.

5. Воронин Р.М., Датий А.В., Трубецкой В.Ф. Некоторые характеристики осужденных, больных наркоманией // Человек: преступление и наказание. 2012. № 3. С. 118-121.

6. Воронин Р.М., Датий А.В., Юсуфов Р.Ш. Уголовно-исполнительная характеристика ВИЧ-инфицированных осужденных женщин // Уголовно-исполнительное право. 2012. № 2. С. 79-80.

7. Датий А.В. Научно-методическое сопровождение эксперимента по совершенствованию медико-санитарного обеспечения осужденных // Ведомости уголовно-исполнительной системы. 2012. № 9. С. 16-21.

8. Датий А.В. Проблемы медицинского обеспечения осужденных // Личность в меняющемся мире: здоровье, адаптация, развитие. 2014. № 1 (4). С. 52-60.

9. Датий А.В. Характеристика ВИЧ-инфицированных, осужденных к лишению свободы (по материалам специальной переписи 2009 г.) // Прикладная юридическая психология. 2014. № 1. С. 100-107.

10. Датий А.В. Характеристика мужчин, осужденных к лишению свободы (по материалам специальной переписи 2009 г.) // Прикладная юридическая психология. 2013. № 4. С. 126-133.

11. Датий А.В., Воронин Р.М. Проблемы организации медицинского обеспечения осужденных и сотрудников ФСИН России // Прикладная юридическая психология. 2014. № 2. С. 155-156.

12. Датий А.В., Ганишина И.С. Характеристика больных наркоманией осужденных женщин, обратившихся за психологической помощью // Вестник Кузбасского института. 2014. № 2 (19). С. 68-76.

13. Датий А.В., Ганишина И.С., Кузнецова А.С. Характеристика больных наркоманией осужденных мужчин, обратившихся за психологической помощью // Вестник Пермского института ФСИН России. 2014. № 2 (13). С. 21-25.

14. Датий А.В., Казберов П.Н. Рецензия на словарь по пенитенциарной психологии «Преступление и наказание от «А» до «Я» (под общей редакцией доктора психологических наук Д.В. Сочивко) // Прикладная юридическая психология. 2010. № 3. С. 193.

15. Датий А.В., Казберов П.Н. Создание базовых (типовых) психокоррекционных программ для работы с осужденными // Прикладная юридическая психология. 2011. № 1. С. 216-218.

16. Датий А.В., Ковачев О.В. Криминологические и психологические особенности ВИЧ-инфицированных осужденных // Прикладная юридическая психология. 2014. № 3. С. 126-130.

17. Датий А.В., Ковачев О.В. Характеристика ВИЧ-инфицированных осужденных мужчин в колониях общего режима // Вестник Пермского института. 2014. № 3 (14). С. 11-15.

18. Датий А.В., Ковачев О.В., Федосеев А.А. Характеристика ВИЧ-инфицированных осужденных женщин в колониях общего режима // Вестник Кузбасского института. 2014. № 3 (20). С. 67-76.
19. Датий А.В., Кармовский В.В., Макаревич З.Б. Уголовно-исполнительная характеристика осужденных женщин, отбывающих наказание в исправительных учреждениях // Уголовно-исполнительное право. 2011. № 1. С. 43-45.
20. Датий А.В., Павленко А.А., Шаталов Ю.Н. Интернет-конференция «Совершенствование медико-санитарного обеспечения в уголовно-исполнительной системе» // Прикладная юридическая психология. 2012. № 1. С. 178-179.
21. Датий А., Тенета Е. Характеристика ВИЧ-инфицированных осужденных в учреждениях ФСИН России // Закон и право. 2006. № 12. С. 40-41.
22. Датий А.В., Трубецкой В.Ф., Селиванов Б.С. Интернет-конференция «Профилактика социально значимых заболеваний в учреждениях уголовно-исполнительной системы» // Прикладная юридическая психология. 2012. № 2. С. 151-152.
23. Датий А.В., Федосеев А.А. Криминологические и психологические особенности больных социально значимыми заболеваниями осужденных // Личность в меняющемся мире: здоровье, адаптация, развитие. 2014. № 2 (5). С. 69-79.
24. Датий А.В., Федосеев А.А. Характеристика больных туберкулезом осужденных женщин, обратившихся за психологической помощью // Электронный вестник Ростовского социально-экономического института. 2014. № 1. С. 16-27.
25. Датий А.В., Федосеев А.А. Характеристика больных туберкулезом осужденных мужчин, обратившихся за психологической помощью // Электронный вестник Ростовского социально-экономического института. 2014. № 2. С. 35-45.
26. Датий А.В., Федосеев А.А., Дикопольцев Д.Е. Характеристика осужденных, отбывающих наказание в воспитательных колониях ФСИН России // Вестник Кузбасского института. 2011. № 5 (8). С. 42-46.
27. Датий А., Хохлов И. Проблема оказания противотуберкулезной помощи осужденным в учреждениях ФСИН России // Закон и право. 2006. № 11. С. 23-24.
28. Датий А.В., Юсуфов Р.Ш., Ермолаева Т.В. Роль клинико-диагностических лабораторных исследований в диагностике туберкулеза // Клиническая лабораторная диагностика. 2010. № 9. С. 35.
29. Дьяченко А.П., Датий А.В., Митропольская К.В. Характеристика ВИЧ-инфицированных осужденных мужчин, отбывающих наказание в исправительных учреждениях ФСИН России // Уголовно-исполнительное право. 2010. № 1. С. 71-74.
30. Лапкин М.М., Казберов П.Н., Датий А.В. Медико-психологическое

сопровождение граждан в районах пожаров // Прикладная юридическая психология. 2010. № 4. С. 158-163.

31. Полянин Н.А., Пинтяшин Е.В., Майоров О.А. Научный журнал «Пенитенциарий» // Прикладная юридическая психология. 2014. № 2. С. 151-152.

32. Смирнов Д.А., Селиванов Б.С., Датий А.В. Некоторые аспекты медико-санитарного обеспечения осужденных в колониях-поселениях // Уголовно-исполнительная система: право, экономика, управление. 2008. № 1. С. 20-21.

33. Сочивко Д.В. Молодежь России: образовательные системы, субкультуры, исправительные учреждения. Учебно-методическое пособие / Сочивко Д.В., Полянин Н.А. Москва, 2009.

34. Тенета Е.Л., Датий А.В. Некоторые аспекты характеристики ВИЧ-инфицированных осужденных в учреждениях ФСИН России // Уголовно-исполнительная система: право, экономика, управление. 2007. № 2. С. 32-34.

Стенура И.В.

Украина, г.Киев

РАДИО И ТЕЛЕВИДЕНИЯ ВЕЛИКОБРИТАНИИ В 1920–1940 ГГ.:

ОСНОВНЫЕ ВЕХИ РАЗВИТИЯ

Аннотация. Радио и ТВ Великобритании стало основой европейской модели сначала государственного, а после и общественного телерадиовещания. В рассматриваемый отрезок времени радио получает важнейшую общественную функцию: информировать, просвещать, развлекать. Радио тесно связано с общественно-политическим вещанием, кульминацией которого становится идейная схватка с нацизмом. ТВ ещё не столь значимо и представляет собой скорее развлечение для избранных.

Ключевые слова: радио и телевидение Великобритании, BBC

Социально-политический контекст. Окончание Великой войны было обусловлено крупной реформой избирательного права (1918). Теперь к урнам пришли мужчины старше 21 года, частичное право голоса получили женщины. Всеми силами правящий класс стремился к социальной стабильности на фоне волнений и революций в Европе. 14 декабря 1918 г. к власти приходит широкое коалиционное правительство (консерваторы и лейбористы) под руководством премьера Д. Ллойд Джорджа (под его руководством прошла и финальная стадия войны). Время с начала 1919 г. и до осени 1920 г. запомнилось как время экономического подъема, на этом фоне Кабинет уделял внимание социальным проблемам. Но в конце 1920 г., и далее весь 1921 г. был кризис – росли налоги и безработица (17%, срав. с 1913 – 7%), урезались соцвыплаты. В начале 1921 г. правительство отменило государственный контроль в угледобывающей промышленности – зарплата там упала на 20 %. В 1921 г. бастовали шахтеры, машиностроители и текстильщики. Экономика погружается в застой на протяжении 20-х гг. XX в. Тем не менее, судостроение получило хороший импульс, развивались и

«новые» отрасли – химическая, электротехническая, авиационная, автомобильная [2, с.78].

На мировой арене Великобритания – активный участник процессов обустройства послевоенного мира, как одна из великих держав-победительниц. Она вместе с США и Францией формирует Лигу Наций (1918), решает проблемы тихоокеанского региона и ограничения вооружений на *Вашингтонской конференции* (12.11.1921–06.02.1922). Тем не менее, послевоенный кризис в Турции («чанакский кризис») и война за независимость Ирландии (1918–1921) приводят к распаду правительства Ллойд Джорджа в 1922 году. К власти приходит консерватор Э. Бонар Лоу, затем Стэнли Болдуин (1923–1937 – лидер Консервативной партии), премьер-министр (в 1923–1924, 1924–1929 и 1935–1937). Бонар Лоу договорился с правительством США о снижении на 30% английского долга, а в Европе поддерживал Германию, надеясь, что она не даст укрепиться Франции и СССР. 23 января 1924 г. к власти впервые приходит лейбористское правительство во главе с Рамзеем Макдональдом. Проработало оно девять месяцев и запомнилось вполне традиционным курсом в политике и экономике, хотя и уделило внимание социальной сфере (это несмотря на наличие левых и социалистических тезисов в программе). После Макдональда у власти снова С. Болдуин. В его бытность провели *Локарнскую конференцию* (5–16 октября 1925 г.) которая стабилизировала отношения ведущих стран континентальной Европы. При С. Болдуине возросли ассигнования на образование, активно велось жилищное строительство, женщины получили равное право голоса. Внутренняя экономическая политика нацелена была на развитие частного предпринимательства, создание стимулов для промышленности, укрепление финансовой системы. Вместе с тем, зарплаты снижались из-за нерентабельности производства – известна знаменитая общенациональная забастовка мая 1926 г. Положение рабочих оставалось тяжёлым, в районах концентрации старой промышленности (угля, металлургии, текстиля) – там была экономическая депрессия, тяжело было и крестьянам. Для центральных и южных графств 1920-е годы были временем спокойствия и процветания – там концентрируется новая промышленность и непроизводственные активы. Для инженеров, менеджеров, клерков наступило замечательное время стабильности, дешёвого кредита и строительного бума. Между регионами пролегла имущественная пропасть. Поскольку Великобритания никогда не испытывала финансово-промышленного бума, характерного для США, Германии, Канады и Австралии в 1920-е годы, её потери от Великой Депрессии оказались менее серьёзными. Уровень мировой торговли Великобритании упал в два раза (1929–1933), производство продукции тяжелой промышленности снизился на треть. В 1931 г. для преодоления последствий мирового кризиса к власти приходит правительство широкой коалиции из консерваторов, либералов и лейбористов («национальная

коалиция») во главе с Р. Макдональдом. В 1931–1932 гг. правительство отошло от принципа свободной торговли и ввело пошлины для ввозимых иностранных товаров. Это дало импульс развитию автостроения, химии, электротехнике, сталелитейной промышленности. Основой правительственной стратегией была экономия. Экономический кризис спровоцировал оформление радикальных сил (фашисты под водительством О. Мосли). Оживление экономики наблюдалось уже с 1933 г. Финансовое положение Британии улучшилось и вследствие того, что с 1934 г. она перестала выплачивать огромный военный долг Соединённым Штатам со времён Первой мировой войны. С 1937 г. премьер-министр – Невилл Чемберлен. С осени 1937 г. и до лета 1939 г. страну охватил кратковременный экономический кризис. Локомотивом развития промышленности стал рост военных расходов. Наряду с подготовкой к войне, Британия вела ошибочную политику умиротворения Германии [2, с.156–177].

Великобритания, вместе с доминионами и остальной частью империи объявила войну нацистской Германии в 1939 г., после её вторжения в Польшу. Боевые действия на Западном фронте сначала активно не велись («странная война»), но весной 1940 г. французские и британские войска буквально рухнули под немецким натиском. В апреле 1940 г. Дания была занята немцами, в мае пала и Норвегия. События в Норвегии заставили поднять вопрос о доверии Н. Чемберлену. Премьер-министром и министром обороны становится Уинстон Черчилль, критик политики умиротворения, и с лозунгами воевать с немцами до победного конца. У. Черчилль 10 мая 1940 г. сформировал коалиционное правительство, с ведущей ролью консерваторов, но с поддержкой лейбористов и либералов. Правительство работает до 23 мая 1945 г. и пользуется огромной поддержкой населения. После нападения Германии на СССР Британия выступает с инициативами совместных действий стран антинацистской коалиции: 12 июля 1941 г. в Москве было подписано *англо-советское соглашение* о совместных действиях. 1 января 1942 г. в Вашингтоне представители Великобритании, СССР, США, Китая и ещё 22 стран подписали *Декларацию Объединённых Наций*, обращённую против Германии, Италии и Японии. Основным театром военных действий для британской армии во второй половине 1942 — первой половине 1943 г. стала Северная Африка. Во второй половине 1943 г. открыли боевые действия против Италии. 28 ноября — 1 декабря 1943 г. в столице Ирана Тегеране прошла конференция США, СССР и Великобритании по вопросу об открытии Второго фронта в Европе. Эта десантная операция на побережье Франции, под названием «Оверлорд» началась 6 июня 1944 г. англо-американскими войсками под командованием генерала Д. Эйзенхауэра. В районе Тихого океана и в Юго-Восточной Азии в 1944–1945 гг. продолжались бои против Японии. 4–11 февраля 1945 г. состоялась *Крымская (Ялтинская) встреча* лидеров СССР, США и

Великобритании. Главным вопросом была будущая судьба Германии и устройство послевоенного мира [2, с.193–208].

После победы над Германией, на досрочных выборах побеждают лейбористы. Они берут в качестве программы концепцию «социального государства» (автор – либерал Уильям Беверидж), подготовленную по заказу правительства У. Черчилля. Улучшение социальных стандартов и общественная солидарность в годы войны пользуется популярностью; политически общество полевело. Уже в 1946–1948 гг. создают Национальную службу здравоохранения. Медпомощь становится бесплатной. Пенсия назначалась мужчинам в 65 лет, женщинам – 60. Было построен 1 млн муниципальных домов. Ещё в 1944 г. при У.Черчилле была предпринята реформа школы (закон Батлера). Число студентов было невелико и среди них абсолютно преобладали дети имущих классов, выпускники закрытых «независимых» и дорогих школ-пансионов, существующих с XVI века. Реформа сохранила эти учебные заведения. Вводились массовые школы трёх типов: средняя современная школа («modern»), классическая (грамматическая, grammar) и техническую. Наиболее талантливые ученики из массовых школ попадали в грамматическую школу. Массовые школы выводились из под контроля церкви. Послевоенное время – триумф учеников грамматических школ, которые дали детям низов и среднего класса хорошее образование и путёвку в жизнь. Но «социальное государство» легло тяжёлым бременем на бюджет. Лейбористы заговорили о программе экономии и заморозили зарплаты [2, с.208–218].

Хотя Великобритания пострадала менее некоторых других стран континентальной Европы, но приняла от США помощь по «плану Маршалла». Позитивом для экономики были поставки британских товаров на континент. Военная продукция по-прежнему занимала видное место в производстве, но велась и конверсия (переход на выпуск мирной продукции), при этом обновлялась техническая база. Химическая, электротехническая и авиационная отрасли быстро развивались. Старые отрасли – угольная и текстильная даже к 1951 г. не достигли довоенного уровня. Сказывался недостаток сырья, продукты распределялись по карточкам до 1954 г.

На международной арене оформилось противостояние Запада и СССР и его саттелитов – «холодная война». В 1949 г. Британия стала членом НАТО. Положение в колониях указывало на то, что величие британской колониальной системы клонится к закату. Британское Содружество стало просто Содружеством Наций. В августе 1947 г. независимости добивается Индия. Начинается колониальная война в Малайе. На Ближнем Востоке также падало влияние Соединённого Королевства (в 1946 г. войска ушли из зоны Суэцкого канала, в 1948 г. произошёл отказ от мандата на Палестину, а в 1950 г. признано было Государство Израиль). Хотя политики метрополии и

прилагали усилия для сохранения империи, но было ясно, что колониям придётся предоставить независимость. Программа переустройства этих территорий предполагала их развитие по британскому государственному образцу [2, с.218–221].

Радио. В сентябре 1920 года из города Чельсфорда заработала мощная радиостанция. У передатчика находился Гульельмо Маркони – выходец из богатой англо-итальянской семьи, уроженец Италии, основатель массового радио. Первая британская радиоккомпания была основана 18 октября 1922 г. как частное предприятие английских и американских фирм, получив лицензию британского правительства, как некое «расширение» почтовой службы Британии. На почту были возложены и функции контроля эфира. Первая передача была 14 ноября 1922 г. Финансирование шло за счёт отчислений от прибылей фирм, за счёт спонсоров, абонентной платы. Новости на радио назывались «Radio Times». Через пять лет государство по решению Парламента выкупает акции компании. 1 января 1927 г. появилась некоммерческая организация под названием «Британская радиовещательная корпорация, созданная в соответствии с Королевской хартией» (Би-би-си, BBC). Она стала преемницей прошлой корпорации, Джон Райт, бывший там директором, стал и первым директором BBC. Д. Райт сформулировал принципы работы английского радио, как централизованного, всеохватывающего радиовещания, имеющего высокие стандарты создания программ и моральный уровень. Известен его лозунг: «информировать, просвещать и развлекать» [1] [3, с.10–14]. Много для развития компании сделал С. Болдуин. Идеи Райта резко расходились с принципами вещания коммерческого радио США. В 1926 г. во время майской Всеобщей стачки BBC изо всех сил пыталась сохранить объективность, хотя и испытывала давления со стороны правительства. В 1927–1928 гг. на BBC был цикл религиозных передач посвящённых ревизия текстов англиканского молитвенника. В 1928 году в Лондоне работают известные радиодикторы Джон Снэгг и Стюарт Хибберд. Они принадлежат к первой генерации радиоведущих Британии. Радио даёт в эфир эстрадные и развлекательные передачи (комик Томми Хендли, певица Вера Линн). BBC была единственной английской вещательной компанией до середины 50-х годов в области телевидения и до конца 60-х годов XX века – в сфере радиовещания [2, с.128] [3, с.22–25]. Эта компания явила собой образец профессиональной журналистики и высокой культуры. Тем не менее, англичане в 1930-х годах массово настраивают свои приёмники на иностранные станции, вещающие с континента. С 1930 г. (и по сей день) в материковой Великобритании вещала английская служба Радио Люксембург. В 1936 г. на радио из печатных СМИ приходит Ричард Димблби – наверное одна из величайших фигур в британской истории радиовещания. С 1939–1945 гг Димблби – военный репортёр, где проявил себя смельчаком, а порой и настоящим героем освещая все перипетии Мировой войны. Ещё известный военный репортёр

Винфорд Воган Томас. С 1932 года заработала радиослужба британского иновещания. Она называлась «Имперской службой» (BBC Empire Service, KB). Её целью было объединение англоговорящего населения Британской империи, разбросанного по всему миру. Вскоре после начала вещания король Георг V первым из монархов выступил в радиоэфире с рождественским поздравлением. Сначала иновещание было лишь на английском языке, потом и на других. А Эдуард VIII сообщил об отречении по радио.

До середины 40-х годов BBC имела два общенациональных канала: «Home Service», или «Главная служба», и «Light», или «Лёгкая программа». На первом канале «Главной службы» преобладала симфоническая музыка, радиопостановки по классическим произведениям, дебаты, аналитические информационные программы. На втором канале в основном звучали комедийные передачи, викторины, камерная музыка, детские программы. В 1930 г. было 3 млн слушателей, в 1939 г. – 9 млн. [2, с.163] На BBC исторически сложилась очень мощная служба новостей. Репортеры BBC обучены избегать сенсационности, не поддаваться настроениям и аффектации в информационных программах.

BBC во время Второй мировой войны заслужила всемирную репутацию надежного источника информации. Первого сентября 1939 г. Гитлер оккупировал Польшу. Н. Чемберлен выступил по радио 3 сентября и заявил, что Британия объявляет войну Германии. 1 октября по BBC жестко против Германии выступает У. Черчилль. Уже в 1940 г. речи Черчилля по радио помогли нации мобилизоваться на борьбу. В апреле 1940 г. немцы высаживаются в Дании и Норвегии. BBC цитирует вечером слова Черчилля, сказанные им сегодня в палате общин: «Гитлер совершил убийственную стратегическую ошибку». Англичане пытаются помочь Норвегии, высаживая там войска, но 2 мая 1940 г. они эвакуируют свои части. Об этом была сделана специальная 6 часовая передача BBC. Студии BBC в то время являлись опорной базой и радио польского Сопротивления, и радиостанции «Свободная Франция» под руководством де Голля [2, с.183]. На базе BBC работали европейские корреспонденты американских радиосетей. 22 июня 1941 г. У. Черчилль в выступлении по радио наметил контуры антигитлеровской коалиции. Известна передача с полей боевых действий «Военный репортаж». Её вёл Джон Снэгг. Дж. Пристали в своих передачах отстаивал принципы социального государства в духе Бевериджа [3, с.50].

После Второй мировой войны заработала третья программа BBC, предназначенная для образованной аудитории. В сетке её вещания были, к примеру, программы об искусстве, истории Англии, а также комментарии на темы дня, «круглый стол» по международным проблемам. После войны была сформирована региональная сеть BBC – BBC Regional Programme, которая потом стала основным каналом BBC «Главной службой». Региональные программы ушли на BBC Radio 3 [5].

Заметные программы радио. По каналу «Номе» с 1932 по 1959 гг. шла радиопередача о Лондоне «В ночном городе». Через 27 лет её переименовали в «Сегодня в городе». Ведущий – Питер Данкэн. «Пока вы работаете» (1940–1960 гг.). Передача начиналась на канале «Номе» после 10 часов утра, а во второй половине дня «переходила» на «Лёгкую программу». Она состояла из известных мелодий, без сопровождения ведущего и была очень популярна у производителей и управленцев. Выходили радиодрамы, но в отличие от американских вещателей, BBC свойственна психологически углубленная разработка характеров, более высокое мастерство актёрской игры [5].

Телевидение. Основателем британского ТВ считается **Джон Лоджи Бёрд**. 2 октября 1925 г. Д. Бёрд впервые получил телеизображение в виде силуэтов в рамках механического ТВ. 26 января 1926 г. Бёрд провел демонстрацию изобретения перед членами Королевского института Великобритании [4, с.22–24]. В 1928 г. Бёрд выступает за открытие первой телестанции, но Министерство почт и BBC сопротивляются, но в конце сдалось и выдало Бёрду лицензию на телевидение. Первая передача BBC под руководством Джона Бёрда 30 сентября 1929 г. была электромеханической (Лондон, 30 строк, работала до 11 сентября 1935 г.). Группу электронного телевидения в компании EMI (Marconi–EMI) возглавляет **Айзек Шенберг**, который учился в Петербургском Технологическом институте у Л. Розинга, поддерживает он и контакт с эмигрировавшим из России в США – В. Зворыкиным. Последний создаёт иконоскоп – основу для первой электронной телекамеры. Зимой 1933 г. сотрудники «EMI» стажировались в лаборатории Зворыкина (корпорация RCI). А. Шенберг перенимает ключевые идеи иконоскопа и создаёт свой «эмитрон». Регулярные передачи BBC начались 2 ноября 1936 г. – The BBC Television Service (однопрограммное вещание). Вещание ведут из здания «Александер Палас» («Alexandra Palace») по механическому стандарту. С 1937 г. запущена электронная система Маркони (405 строк). ТВ не работало с 1 сентября 1939 по 7 июня 1946 гг.

Телепрограммы были ориентированы на богатых, либо на высший средний класс. Прежде всего, там показывали элитные виды спорта – теннис, гольф, академическую греблю. Показывали балетные танцы и мюзиклы. Вещание шло в прямом эфире. Освещалась коронация Георга VI в 1937 г. Хотя менеджмент BBC скептически относился к телевидению, считал его дорогостоящей затеей для избранных и ценил общественную функцию радио, в послевоенные годы телевидение The BBC Television Service производило трансляцию разнообразных программ, охватывающих уже более широкую аудиторию – в 1948 г. показывали Олимпийские игры с лондонского стадиона Уэмбли [3, с.73–78] [5].

Выводы. В рассматриваемый отрезок времени радио получает важнейшую общественную функцию: информировать, просвещать,

развлекать. Оно осваивает общественно-политическое вещание, кульминацией которого становится идейная схватка с нацизмом. ТВ ещё не столь значимо. Радио стало также и средством, которое позволяло пополнить знания, расширить кругозор, приобщиться к музыке.

Использованные источники:

1. Артёмов В., Семёнов С. Би-би-си: история, аппарат, методы пропаганды. М. : Искусство, 1978. 256 с.
2. Остапенко Г.С., Прокопов А.Ю. Новейшая история Великобритании: XX – начало XXI века. М.: ИНФРА-М, 2012. 472 с.
3. Crisell Andrew An Introductory History of British Broadcasting. NY: Routledge, 1997. 300 p.
4. Stokes Jane On Screen Rivals. Cinema and Television in the United States and Britain. Houndmills : MACMILLAN PRESS LTD, 1999. 126 p.
5. BBC Radio. URL: http://en.wikipedia.org/wiki/BBC_Radio (23.11.2011)

*Степура И.В.
Украина, г. Киев*

Телевидение и радио в Великобритании в 1950–2000 гг.: история, политика, управление

Аннотация. Радио и ТВ Великобритании стало основой европейской модели сначала государственного, а после и общественного телерадиовещания. ФРГ, Скандинавские страны, Восточноевропейские страны в качестве приоритета развития для себя избрали «модель BBC». В рассматриваемый отрезок времени телевидение по своей значимости опережает радио. ТВ и радио входит в каждый британский дом, широко развернулось вещание BBC и за рубежами страны. С 1950-х гг. заработало Независимое телевидение, а с 1980-х – спутниковые коммерческие станции.

Ключевые слова: радио и телевидение Великобритании, BBC, ITV, SKY

Общественно-политический контекст. «Время консервативных кабинетов». Избирательные кампании 1951, 1955 и 1959 гг. закончились победами консерваторов («время консервативных кабинетов»). В 1951 г. к власти возвращается У. Черчилль. Он вводит в кабинет Э. Идена, Р. Батлера и Г. Макмиллана. Три главных фактора развития страны – ослабление экономических позиций Великобритании в сравнении с США, Францией, а затем и ФРГ; национально-освободительные движения в Британской Империи; укрепление СССР и его саттелитов, подталкивающее к гонке вооружений и тесному сотрудничеству с США и НАТО [11, с.229–232].

Экономическое развитие Великобритании в 1950-х – начале 1960-х гг. было медленным, но стабильным. Промпроизводство превысило на треть довоенный уровень. Наблюдалась концентрация производства и капитала. Структура экономики была консервативной – капиталы по-прежнему вывозились в колонии, оттуда везли товары на рынок метрополии. Новая

техника на производстве внедрялась медленно. Уголь замещался нефтью и газом, что вело к закрытию шахт. Страна в 1952 г. создала атомную, а в 1957 г. водородную бомбу. Интенсификация сельского хозяйства вела к массовой безработице на селе. У. Черчилль сосредоточился на внешней политике – укрепление отношений с США. В 1954 г. он был в Вашингтоне с официальным визитом. В этом же году у него случился инсульт, и он стал думать о преемнике. Им в 1955 г. стал премьер Энтони Иден. Его правление запомнилось неудачной войной в Египте (1956). Франко-британско-израильская коалиция воевала с Египтом, но война была прекращена под давлением ООН [11, с.237–239].

В 1957 г. совместная англо-американская декларация провозгласила *доктрину «взаимозависимости»*, в соответствии с ней ядерные силы двух держав объединялись для решения военно-стратегических задач [6, с.404–407].

В 1957 г. – премьер Гарольд Макмиллан. На первый план выходит ситуация в колониях. В 1960 г. Макмиллан едет в Африку, посещая все английские владения, где он произносит серию речей. В них он признаёт перемены в сознании коренного населения, неизбежность процесса деколонизации и практически открыл путь к формированию правительств чёрного большинства [6, с.411].

Время Вильсона. Выборы 1964 г. выигрывают лейбористы. Премьером становится Гарольд Вильсон. Лейбористы возвращаются к тактике планирования – утверждают *пятилетний план экономического развития*. Для сокращения дефицита платежного баланса и нарастающей инфляции правительство увеличило пошлины на страхование и бензин, а также повысило налоги на прибыль, установлены были и потолки повышения зарплат. Государство брало на себя функции контроля за экономикой через Национальное управление по ценам и доходам (*«политика цен и доходов»*). Для борьбы с инфляцией нужна была тотальная экономия, но лейбористы, напортив, пошли на 20% повышение пенсии по старости, возвращена практика бесплатной выписки рецептов, расширена льготная категория квартиросъемщиков. С 1968 г. был взят *курс на сокращение государственных расходов*. Ужесточение экономической политики вызывало растущий *социальный протест* по всей Великобритании, страну охватили забастовки [11, с.264–270].

Была проведена национализация всей сталелитейной промышленности, запланированная при «послевоенных лейбористах», которая сопровождалась государственными капиталовложениями. 3 млрд ф. ст. было одолжено у МВФ и США. Королевство не пережило бурного роста связанного с НТР, что было специфично для континентальной Европы. В Великобритании колониально-сырьевые монополии оставались еще значительной силой в экономике страны. Экспорт капитала за границу по-прежнему был интенсивным, что являлось важнейшей причиной

экономического спада. Деньги не вкладывались в местное производство, а структура производства была такой же, как и в имперские времена. Связи в рамках Содружества были ещё тесными, хотя доля сотрудничества снижалась: в 1950 г. – 40% внешнеторгового оборота, в 1970 г. — только 23%. А доля ЕС 23% в 1955 г., 41% в 1970 г. наоборот росла. В мае 1967 г. Г. Вильсон объявил о решении правительства начать *переговоры о присоединении страны к ЕЭС, но этому помешала позиция Франции* [11, с.278].

Лейбористы в 1965 г. принимают законы о недопущении дискриминации по расовому признаку. В конце 60-х годов переселенцы в Великобритании, в подавляющей массе неевропейцы, с семьями, составили около 1 млн человек (2% населения), а по переписи 1971 г. уже 1,33 млн человек, т.е. 2,5%. В местах скопления иммигрантов стала проявляться бытовая неприязнь, имевшая корни в сложных отношениях между представителями метрополии и «туземным» населением колоний. В 1968 г. въезд иммигрантов снова ограничивается – граждане Содружества могли получить разрешение на жительство только в случае наличия у них работы в Великобритании [6, с.416–418].

Международная политика характеризовалась сворачиванием военного присутствия в Азии, на Тихом Океане, в Персидском заливе и т.д. Политически Содружество переживало трудные времена: родезийский кризис, гражданская война в Нигерии, индо-пакистанский конфликт. Лейбористы взяли курс на упрочение своего положения в Европе, прежде всего через сотрудничество в рамках НАТО, они стремились и в ЕЭС, но этому неизменно препятствовала Франция.

Кризисные 70-е. В 1970 г. на волне некоторого экономического роста, правительство Г. Вильсона выступает с инициативой роспуска парламента, на выборах он проигрывает консерваторам. Новым премьером становится Эдвард Хит. Хит выступал за расширение числа собственников – владельцев домов, квартир, пакетов акций. Он критически относился к «государству всеобщего благосостояния». По его мнению, социальная помощь должна была выделяться адресно, а не всем подряд. Расходы на социальные программы, образование и медицину сокращались. В экономике предусматривалось снижение госконтроля, отмена прогрессивного налога, внедрение частного бизнеса в национализированные отрасли. Консерваторы высказывались за приватизацию предприятий. Э. Хит провёл реформы, называемые сейчас «тихой революцией». Число министерств было сокращено, снижена была роль регулирующих органов, началась приватизация, неэффективные предприятия закрывались или выставлялись на торги. Прямые налоги снизились. Приняты были законы, ограничивающие деятельность профсоюзов во время забастовок. Правда 9 января 1972 г. всё равно началась всеобщая стачка угольщиков [6, с.420].

На правление Э. Хита пришлось новое обострение политической

ситуации в Северной Ирландии. В результате местный парламент – Стормонт – распущен, было введено прямое правление из Лондона. Центральное правительство издаёт ряд чрезвычайных законов. ИРА фактически начала войну против центрального правительства. Её жертвами только в Северной Ирландии стали 475 человек [6, с. 423] [11, с.280].

В 1970-е гг. стоимость товаров вывозимых в Европу начинает превышать отправленные в страны Содружества. В мае 1971 г. на встрече Э. Хита с новым французским президентом Ж. Помпиду был оформлен курс на присоединение Британии к Европейскому экономическому сообществу.

В 1973–1974 гг. экономика страны была втянута в мировой энергетический кризис. Одной из причин этого кризиса было решение государств группы ОПЕК повысить цены на нефть с 3 до 11,6 долл. за баррель. Две трети всей нефти страна получала с Ближнего Востока. Кризис повысил цены на все товары, топлива не хватало (карточки на бензин, отключения электроэнергии, ограничение скорости машин до 80 км/ч, сокращение рабочей недели до трёх дней), снижались и соцвыплаты [11, с.282–288]. Положение экономики и так было не лучшим: была высокая инфляция, профсоюзы прибегали к забастовкам. В печати проводилась мысль, что в бедах страны виноват не кризис, а профсоюзы и забастовщики. Кризис пошатнул позиции Хита и 28 февраля 1974 г. назначают выборы в парламент. К власти приходит лейборист Г. Вильсон.

Новое правительство выступило за соглашения с профсоюзами («социальный контракт»). Правительство Г. Вильсона работает в период экономического кризиса 1974–1975 гг. Но кризис в Великобритании всё же переживался мягче, потому что полным ходом шло освоение крупных запасов нефти и природного газа, открытых на рубеже 1960–1970-х гг. на шельфе Северного моря у побережья Шотландии. В энергетике шёл переход с угля на нефть и газ. Это улучшило экономическое положение страны – снизилась зависимость от импорта, золотовалютные резервы стали расти, а нефтегазовая промышленность стала точкой роста экономики. Недовольство правительством во время кризиса способствовало отставке Вильсона 16 марта 1976 г. [11, с.293–302] На его место приходит Джеймс Каллаген (Калахэн). В момент вступления Д. Каллагена на пост главы кабинета британская экономика, преодолевшая кризис, переживала депрессию.

Тэтчеризм. Выборы 3 мая 1979 г. выигрывают консерваторы. Приход к власти консерваторов совпал с мировым кризисом 1979 г. В своей программе премьер-министр Маргарет Тэтчер декларировала приверженность свободе предпринимательства, индивидуализму (как право трудиться без угнетения со стороны предпринимателя и профсоюзного босса), ограничения роли государства (планирования и регулирования), выступала за традиционные семейные ценности, протестантскую этику. Преодоление экономических проблем страны она видела и как путь экономии за счёт сокращения расходов на содержание государственного

аппарата, жилищного строительства, здравоохранения. На начальном этапе М. Тэтчер поддерживают представители мелкого бизнеса, предприниматели и элиты, сложившиеся при Э. Хите.

Особое место в стратегии М. Тэтчер занимали культ индивидуализма и свободы, она это понимала как создание условий, при которых каждый смог бы завести свой бизнес, стать собственником акций предприятий, своего дома или участка земли. Эта система получила название «демократия собственников». В дела крупного бизнеса правительство старалось не вмешиваться. Новый виток энергетических проблем был связан с повышением цены на нефть в два раза по решению ОПЕК. К 1981–1982 гг. стало казаться, что ближайшие выборы на волне кризиса консерваторы проиграют. Подняла имидж правительства победоносная война за Фолклендские (Мальвинские) острова (1982) [6, с.425].

Выборы 1983 г. выигрывают консерваторы. Разворачивается программа приватизации около 1/3 промышленных, транспортных и финансовых структур. В ходе реформ производительность труда за период 1980–1987 гг. ежегодно увеличивалась на 2,5%, значительно опережая средний показатель — 1,8% других индустриально развитых стран. В русле программы разгосударствления проходила программа *приватизация жилья*. Численность акционеров по отношению к населению страны увеличилась за 1981–1987 гг. с 7,5 до 20% .

Социальная и электоральная база консерваторов в результате их реформ выросла за счёт появившихся мелких собственников, да и дела в британской экономике улучшились – консерваторы решают идти на новые досрочные выборы в 1987 г. И это была их третья победа. После получения нового мандата доверия М.Тэтчер начинает новую волну приватизации. При этом лозунг М. Тэтчер: «право трудиться без угнетения со стороны предпринимателя и профсоюзного босса» на практике выливался в борьбу с профсоюзами и ограничивал права больших коллективов наёмных работников. Ограничивались стачки, пикеты, теперь можно было увольнять организаторов забастовки. Известна крупная стачка угольщиков (март 1984 – март 1985 г.). Консерваторы планировали реприватизацию угольной отрасли и закрытие неэффективных предприятий. Национальное управление угольной промышленности (НУУП) и правительство противостояло шахтёрам и профсоюзам. Против стачечников использовалась полиция. Рабочие проиграли, нерентабельные шахты были закрыты [6, с.429] [11, с.306–332].

В международной политике консерваторы укрепляли связи с США, модернизировали ядерные силы, поддерживали проект Р. Рейгана о Стратегической оборонной инициативе (СОИ). М. Тэтчер приветствовала перестройку в СССР, у неё были хорошие отношения с советским лидером М. С. Горбачёвым [11, с.328].

Экономический подъём в стране продолжался до осени 1990 г. В конце

1980-х годов произошло общее замедление экономики. Ставка на социальные группы, способные обеспечить себе высокое качество жизни без поддержки общества и государства оправдала себя не полностью. В самой партии консерваторов росло недовольство авторитарным стилем руководства М. Тэтчер. Оппозицию в партии составил М. Хезелтайн [6, с.430]. В 1990 г. премьером становится её однопартиец Джон Мейджор [11, с.335]. Дж. Мейджор выступал за коллегиальное руководство, заявил о важности сложившейся государственной системы социальных гарантий и своей общей приверженности принципам социальной справедливости. В 1992 г. в экономике страны экономический подъём. Разрядилась ситуация и вокруг Северной Ирландии. Политика привлечения Ирландии к разрядке напряжённости пошла на пользу. Британия участвовала в силовой *операции против Ирака* в январе–феврале 1991 г. — ответной меры на вторжение иракских войск на территорию Кувейта. В 1992 г. Великобритания подписала *Маастрихтский договор* о Европейском Союзе.

«Новый лейборизм». В 1990-е годы лейбористская партия стала стремительно меняться. Тони Блэр выдвигает концепцию «нового лейборизма», который апеллировал не к рабочим, традиционным избирателям лейбористов, не к профсоюзам, которые в массовом сознании одно целое с лейбористами, а к новому среднему классу, окрепшему в результате тэтчеровских реформ. Т. Блэр стал говорить не только с профсоюзами, но и с Британской конфедерации промышленников, из программы исчезла статья о национализации экономики. Блэр стал приверженцем ЕС [6, с.435–439] [11, с.352–364].

В 1997 г. Тони Блэр приходит к власти. Правительство проводило политику диалога с бизнесом, социальные выплаты назначались адресно. Росла и минимальная заработная плата. Успехов Т. Блэр добился в Северной Ирландии. Шин Фейн и юнионисты в апреле 1998 г. достигли соглашения: 1) создать парламент-ассамблею из 108 членов по примеру Шотландии, 2) Совет Министров из членов правительства Ирландии и Северной Ирландии, 3) британско-ирландский Совет двух островов. («соглашения Страстной пятницы»). 71% населения поддержали ассамблею на референдуме. В ноябре 1999 г. Североирландская ассамблея заработала. Мирный процесс шёл тяжело, с перерывами. 11 сентября 1997 г., был проведён позитивный референдум о создании шотландского парламента и Ассамблеи Уэльса с ограниченными налоговыми полномочиями [11, с.364].

Экономика развивалась на фоне благоприятной конъюнктуры — роста цен на нефть. Из-за низкого налогообложения стимулировались как внутренние, так и приток иностранных инвестиций. Приоритетными направлениями внешней политики при Т. Блэре являлись европейское и трансатлантическое (НАТО). Было продолжено тесное военно-политическое сотрудничество с США. Великобритания активно участвовала в войне, которую вели США и НАТО против Югославии в связи с Косовским

кризисом (12,5 тыс. чел). Она же была главным союзником США в военной кампании в Афганистане (9,5 тыс.). Вместе с США Великобритания участвовала в бомбардировках Ирака (2001–2002), а затем и в наземной операции (2003) по свержению Саддама Хусейна. В отношениях с Китаем продолжалась политика развития торгово-экономических связей, поднимались вопросы прав человека в КНР и т.д. [11, с.385]

Радио. К 1950 гг. сложились три программы радио. BBC Главная служба (BBC Home Service), развлекательная «лёгкая» программа BBC Light Programme, региональная сеть BBC – BBC Regional Programme.

Радио (потом и ТВ) вело широкие трансляции резонансных событий: коронация Елизаветы II в 1953 году, похороны Георга VI и Джона Ф. Кеннеди, Уинстона Черчилля. В 1951 году BBC было организатором первого телевизионного песенного конкурса «Евровидение».

С 1947 году на радио BBC выходили The Reith Lectures. Райтовские лекции (1948–настоящее время) – у микрофона на научные темы рассуждали видные английские и зарубежные ученые [17].

Программа Сегодня (Today) была запущена на Главной службе /BBC Home Service 28 октября 1957 г. как альтернатива утренней программе лёгкой музыки. Первый ведущий Алан Скемптон. В 1963 г. передача разрослась, включив в себя и религиозные (рубрика «Мысль дня»), и новостные моменты. Она стала иметь хронометраж в 2 часа. Перешла с BBC Home Service на Radio 4. С 1971 г. и по 1986 были два постоянных ведущих – Джон Тимпсон и Брайан Редхед. С 1986 – Джон Хамфрис и Сью Макгрегор, Питер Хобдей. На передачу приходили члены Кабинета Министров, другие видные политики.

Any Questions? : Есть вопросы? (1948–настоящее время): Серии дебатов на актуальные темы

Friday Night is Music Night : «Вечер пятницы – это вечер музыки!» (1952–настоящее время): Музыка ночи. Шоу музыки, охватывающее широкий спектр музыкальных вкусов.

Gardeners' Question Time: «Вопросы и ответы для садоводов» (1947–настоящее время): Програограмма по садоводству, в которой эксперты дают советы садоводам и отвечают на вопросы слушателей.

Letter from America: Письмо из Америки (1946–2004): Комментарий на американские новости и события от Алистера Кука. Самый продолжительная разговорная программа в истории радио.

Woman's Hour: Женский час (1946–настоящее время): Журнал для женщин

Выходили радиопостановки и комедийные шоу[17].

Исторически сложилось так, что BBC было юридически единственным радиовещателем в материковой Великобритании до 1967 г. В 1967 г. Университет Радио-Йорк (URY) запустил под названием *Радио-Йорк*, первую юридически независимую радиостанцию в стране [17]. Но часто этот

факт историками игнорируется и вспоминается закон о лицензировании вещания 1973 г.

Хотя ни одна другая организация вещания был лицензирован в Великобритании до 1973 г., коммерческие конкуренты вскоре открыли станции за рубежом и стали вещать оттуда. Прежде всего, это было связано с активизацией международного радио с европейского континента. Но начиная с 1964 г. радиостанции стали устанавливать на кораблях, которые дежурили в море и вели нелегальные передачи на территорию Великобритании покинув её территориальные воды. Эти станции были английскими, но пиратскими, неконтролируемые правительством и BBC. Они получили историческое название «оффшорные». В полночь 14 августа 1967 г. все эти станции захватывают и закрывают [2, с.55–57].

Уцелееет одна станция – Radio Caroline. Другая популярная пиратская станция называлась Radio London ("Big L"). Станция была столь «слушаема», что BBC стала копировать её формат. Это привело к полному пересмотру концепции вещания BBC. Фрэнк Гиллард директор радио BBC создаёт четыре аналоговых канала, которые всё ещё составляют основу вещания в Британии и сегодня [17].

Близка к стилистике Radio London оказалась сформированная радиосеть BBC Radio 1. Она передавала много поп-музыки, что было принято британской публикой с воодушевлением. Первая передача вышла 30 сентября 1967 г. [17]

В то же день BBC Light Programme переименовывают в Radio 2. Там передают лёгкую музыку, фолк, джаз и развлечения. Также BBC Third Programme и BBC Music Programme сольют в Radio 3. BBC Главная служба (BBC Home Service) стала Radio 4. Эта программа и по сей пору главная разговорная и общественно-политическая передача. В целом же практика «пиратского радио» заставило BBC больше думать о региональном вещании, делать шаги в сторону осторожной рекламы в эфире [14].

Вот как выглядел реформированный набор радиоканалов. Канал Radio 1 была непрерывно наполнен популярной музыкой, Radio 2 – лёгкой музыкой, "третья" Radio 3 – классическая музыка и культурные программы. Главная служба BBC становится Радио 4 – там шли новости, викторины, лекции и драматические постановки. В целом это британское «разговорное» радио.

10 сентября 1973 г. на Radio 1 запущена служба новостей Newsbeat (Пульс новостей).

BBC Radio 5 был запущен 27 августа 1990 г. как основа для освещения спортивных событий и программ для детей, с 28 марта 1994 г. это BBC Radio Five Live, посвященный новостям спорта.

С принятием ряда законов по электронным СМИ в 1990 и 1996 гг. структура радиовещания обрела такой вид:

Общественное радиовещание – Би-би-си, работает на пяти

общенациональных каналах круглосуточно:

– **BBC Radio 1** – ("лучшей новой музыки и развлечений") : канал ориентирован на молодежь, передают в основном современную поп- и рок-музыку (в том числе хит-парад Британии 40 песен – Top 40 Singles), а также новости, оригинальные концерты живой музыки; BBC Radio 1 передается в Соединенных Штатах и Канаде на XM Satellite Radio и Sirius Satellite Radio.

– **BBC Radio 2** – канал ориентирован на средневозрастную аудиторию – разговорные шоу, широкий выбор музыки («лёгкая программа»); также радио выполняет функцию «дорожного радио»

– **BBC Radio 3** – в центре внимания искусство и высокая культура, немассовая музыка (классическая, джаз, музыка мира);

– **BBC Radio 4** – внутренняя программа (текущие события, факты, драмы и комедии; передачи на темы искусства, истории, книжные обзоры);

– **BBC Radio 5** – информационно-спортивная радиостанция (24 часа новости спорта) [10, 210–211].

Все радиоканалы BBC доступны также в Интернете на Real Media, WMA и iPlayer (AAC с помощью Flash-плагин) потоков. Для международной аудитории работает BBC World Service.

В последние годы появились некоторые дополнительные национальные станции на цифровых платформах радио, в том числе Five Live Sports Extra, 1Xtra (музыка урбанистическая, меньшинств), 6 Music (менее распространенные жанры музыки), BBC Radio 7 (комедия, драма и программирование для детей) и BBC Asian Network (разговорная станция).

В 1973 году по решению парламента появилось частное радиовещание, финансируемое рекламодателями, – три общенациональных канала: – «Эф Эм Классика» – новости, классическая музыка. Вышел в эфир в 1992 году; – «Вирджин 1215» – рок-музыка. В эфире с 1993 г.; – «Ток рейдио Ю. Кей» – «Разговорное радио Объединенного Королевства». В эфире с 1995 г. [10, 208–209]

Телевидение. BBC – тогда единственный британский телеканал. Почти все 40-е годы правительство Великобритании негативно относилось к коммерциализации телевидения [23, с. 24]. Против него жёстко выступал Уинстон Черчилль, тогда лидер консервативной партии. Коммерческое телевидение – дешёвое и вульгарное развлечение – замечал он. Но телеотрасль развивается бурно – телевизоры резко дешевеют – и к 1953 году в стране 1 млн телевизоров. А коронацию королевы Елизаветы II смотрят потенциально уже 2 млн. зрителей. Т.е. за один 1953 г. число приёмников удвоилось! [17]

До июля 1954 г. новости на телевидении читают радиоведущие (они комментируют кинохронику, фото и схемы), но в кадре не показываются.

11 ноября 1953 г. на BBC Television Service запускают передачу «Панорама». Эта программа со временем оформилась как тележурнал журналистских расследований. Репортер газеты Daily Mail Пэт Мерфи был

первым ведущим, потом пришёл Макс Робертсон (1953–1954). А с 1955 г. программу стал вести Ричард Димблби (1955–60-е гг.). Программа имела поначалу большие сюжеты об искусстве, наряду с зарисовками текущих событий. Но со временем программа стала специализироваться на расследованиях и стала монотематичной. Наиболее известные выпуски «Панорамы» – принцесса Диана рассказывает о своей личной жизни, о церкви Сайентологов, о Ирландской республиканской армии, которая нападала на офис ВВС; о том как испытывают лекарственные препараты, на тему половых преступлений и Ватикана (знал или не знал Папа Римский), похищение денег из Ирака во время войны пр. [17]

В 1954 г., после долгих дебатов, был принят Акт о вещании, позволяющий выдавать лицензии коммерческим телевизионным станциям, которые финансируются за счёт рекламы. Парламентарии ввели целый ряд ограничений на коммерческое телевидение. Так в час можно было делать только три перерыва в час продолжительностью полторы минуты. В 1955 г. началось вещание ITV, альтернативного канала (на сегодняшний день – третья кнопка) [10, 208–209] [14] [17] [23, с. 33–35].

Особенностью ITV является региональный принцип организации: помимо общенациональных программ он транслирует информационно-аналитические программы для различных регионов Великобритании. Много вещает канал и на темы искусства, образования. Долгое время это был единственный частный канал в Европе. Появление ITV благотворно повлияло на ВВС, последняя стала больше следить за качеством передач. 50-е годы были в Великобритании периодом расцвета живой реалистической теледрамы. Больших успехов достигли телевизионные спектакли драматурга Теда Уиллиса. Британская корпорация импортировала в свои программы американские сериалы, но потом ввела добровольную квоту в 14 % для иностранной продукции. 1956 г. был омрачен попытками давления на ВВС со стороны властей, в частности из-за освещения войны в Египте.

В ответ на создание ITV (1962) ВВС разрешают открыть культурно-просветительский канал BBC 2 (1964). Там появляется цвет – применялась западногерманская система PAL (внедрена к 1967 г.). Первоначально она создавалась как общеразвлекательная программа, включающая передачи и для меньшинств, не противостоящая BBC-1, а дополняющая её. Но потом программа стала много разнообразней. Одним из первых открылось образовательное направление. В сетке передачи про науку, искусство, спектакли, новости культурной жизни, программа «Открытый университет». Сначала канал вещал всего по четыре часа в сутки в вечернее время. The BBC Television Service была переименована BBC1, когда BBC2 был запущен в эфир в апреле 1964 г. [2, с.53–56] [14] [17]

В 1967 г. при лейбористах на пост Председателя Совета управляющих был назначен лорд Хилл (консерватор), бывший руководитель ITV. Это назначение помогло принять официальное решение о допуске в эфир

непарламентских партий. Ранее гарантировалось появление перед камерами правящей и официальной оппозиционной.

BBC 2 охватывала широкий спектр тем, но проявлялась тенденция к созданию интеллектуально насыщенных программ. Передачи «не для всех» долгое время появлялись на BBC2, но последнее время такие программы переехали на BBC4. В 1974 г. на BBC появился телетекст Ceefax.

В начале 70-х гг. новости вели Р. Дугал, Р. Уитмор, К. Кендалл. В 80-х А.Форд, П.Сиссонс, М.Стюарт. Первой постоянной ведущей-женщиной стала Ангела Риппон (ранее в 1961 г. новости вела Н. Уинтон, но зрители протестовали против женщины-диктора). На BBC было преобладание коллективно-редакционной работы, но при этом особенного почтения к правительственным структурам не наблюдалось. Политики критиковали корпорацию в целом, но не отдельных журналистов [21].

В начале 70-х события в Северной Ирландии заставили вносить множество правок в материалы журналистов, от властей компания получила рекомендации по освещению [2, с.42]. Была запрещена передача «Проблемы Ольстера» (BBC1). Корпорация разворачивает кампанию в прессе (декабрь 1971–январь 1972). В конце концов, передачу разрешили, но, по-видимому, в урезанном виде. Разыгравшийся экономический кризис увеличил число споров между забастовщиками и BBC. Так в 1971 г. профсоюз технических работников кино и ТВ обвинил BBC в искажении фактов и необъективности.

Во время выборов 1974 г. BBC посвятила этой тематике треть своих передач [2, с.69]. Но как указывали лейбористы, BBC отдавала большее предпочтение консерваторам. Программа «Выборы» с консервативными кандидатами вышла в 21.00, а с лейбористскими в 23.00. Также лейбористов заделали комментарии телеведущих А.Барнета, Д.Димблби, Р.Дея. [2, с.70]. По жалобе было установлено, что Барнет стоял на консервативных позициях, он был уволен и ушёл в консервативную газету «Дейли экспресс». Другой случай указывает на увольнение журналиста Макшейна, но он придерживался лейбористской направленности. В 1974 г. после смены Э.Хита Г.Вильямсом на посту премьер-министра, Макшейн стал обвинять министра внутренних дел бывшего консервативного кабинета во взяточничестве, хотя такие подозрения и были, но вина в суде не была доказана. Передачу прервали, а Макшейна на следующий день уволили. Как мы говорили выше, кризис в Британии переживался мягче, поэтому появлялись «шутливые» передачи о забастовщиках-почтовиках [2, с.124] и подготовленные циклы передач о согласии между бизнесменами и профсоюзами в «старых отраслях»: текстильной и машиностроительной [2, с.127].

Внутренний кризис в Северной Ирландии вызывал споры между BBC и правительством по вопросам его освещения, но в случае боевых действий с

Аргентиной за Фолклендские (Мальвинские) острова, СМИ консолидировались и встали на проправительственную точку зрения [21].

В 1982 г. начал работу «Channel 4», который изначально задумывался как канал для разного рода меньшинств – национальных, социальных, «меньшинств по интересам»; также планировалось, что там будет много программ социального и культурного характера. Но со временем в сетке стали преобладать программы развлекательного характера [23, с. 43–45].

Возникновение кабельно-спутникового ТВ (в 1980-х гг.) страна встретила, имея смешанную систему эфирного вещания с двумя общественными и двумя коммерческими телеканалами, которые делили аудиторию примерно поровну. Коммерческая компания British Sky Broadcasting была основана в 1990 г. слиянием в равных долях Sky Television и British Satellite Broadcasting. Компания принадлежит бизнесмену Руперту Мёрдоку. Его компания News Corp (60% акций BSkyB) также полностью владеет Sky Italia, около 78% SKY Network Television Limited в Новой Зеландии и b.net в Хорватии и Черногории. В 1992–1993 каналы назывались Marco Polo и шли со спутника Astra 1A. Потом каналы стали называться Sky. Marcopolo I отошёл к шведской NSAB, а Marcopolo II к норвежскому Telenor. Ныне British Sky Broadcasting Group (BSkyB; торговая марка Sky) – публичная компания спутникового вещания, которая работает в Великобритании и Ирландии (свыше 10 млн. абонентов).

«Channel 5» был открыт в 1997 году и ориентирован на молодых и небогатых телезрителей, не имеет чётко выраженного программного профиля.

С 1998 г. запускаются спутники Astra и в позицию 28,2 в.д. Это позволяет запустить BSkyB полностью цифровое вещание. В цифровом спутниковом пакете Sky – 200 телеканалов. Установка спутниковой антенны и декодер стоит порядка 150 фунтов [10, с. 215–216] [17].

Основные каналы Sky1, Sky2, Sky3, Sky News, Sky Sports News, Sky Arts 1, Sky Arts 2, Sky Real Lives и Sky Real Lives 2. Имеются и каналы в высокой чёткости: [BBC HD](#), ITV HD, FX HD, MTVN HD, Channel 4 HD, National Geographic HD, Living HD.

BBC. О статусе организации. Исторически в компании сложилась форма общественного телевидения. Компания BBC управлялась наблюдательным советом из 12 человек, куда входят видные общественные деятели, представители культуры, прессы, промышленности и других сфер, который в свою очередь назначает исполнительные органы управления компанией.

Совет формировался на внепартийной основе, он определял общее направление вещательной политики и финансирования, назначал руководящих работников корпорации, включая её генерального директора. Управляющие проводили заседания раз в неделю, вникая в повседневную деятельность корпорации лишь в исключительных случаях, следя за

соблюдением её автономного статуса и давали отпор любым попыткам внешнего давления [2,с.45–46].

Нынешний статус. BBC имеет статус автономной вещательной общественной организацией. Её работа определяется Королевской хартией. Источник финансирования: от ежегодной платы за телевещание с каждого домохозяйства. Налог также взимается со всех компаний и организаций, использующих любые виды аппаратуры для записи и /или получения в прямом эфире услуг телевидения. Плата меняется ежегодно согласно решению правительства и парламента. BBC является корпорацией, независимой от прямого вмешательства государства. Вся его деятельность контролируется BBC Траст (ранее Совет управляющих). BBC Траст назначается британским монархом по рекомендации министров правительства.

Общее руководство организацией находится в руках Генерального директора, который назначается Тростом. Генеральный директор возглавляет исполнительный совет. В его состав входят директора (медиа, технологий, видео, аудио, финансовый и др.), главный редактор [9] [12] [14] [15].

Переломной и спорной фигурой в вещании стал Джон Берт. Он был генеральным директором BBC с 1992 по 2000 год. Его предшественник Алистер Милн ушёл под давлением кабинета М. Тэтчер. Барри Норманн писал: «... Берту поручено было сделать организацию более экономически эффективной и в этом я уверен, что ему это удалось» [22]. Но за инновациями, которые приветствуются во всём мире стояли массовые сокращения сотрудников, увольнения пенсионеров и другие непопулярные вещи. По указанию Дж. Берта журналист (новостник, во всяком случае) должен был работать в трёх сферах – для радио, ТВ и Интернета. Сотрудники были переведены на краткосрочные контракты, и это не давало людям горизонта, чтобы построить карьеру. Это вело к недовольству сотрудников. Ему также говорили, что он не любит организацию, которую реформирует [18] [19].

Есть семь основных центров телерадиопроизводства BBC в Великобритании: Кардифф, Белфаст, Глазго, Бирмингем, Манчестер, Лидс, Бристоль, Саутгемптон.

BBC поддерживает программы культуры и просвещения. Под эгидой BBC основаны и работают оркестры и хоры, в том числе концертный оркестр BBC, Филармонический оркестр BBC, Симфонический оркестр BBC.

Телеканалы BBC. BBC 1 (one) – это флагманский канал смешанного программирования. Сообразуясь с задачей обеспечения разных программ для всех плательщиков лицензионной платы, BBC one показывает спорт, новости, текущие события и документальные фильмы.. BBC One, в том числе Panorama (Панорама) и Watchdog. Полемика вокруг событий

разворачивается в таких программах как Question Time (Вопрос времени), This Week (Эта неделя). Crimewatch (программа с просьбой о помощи в нераскрытых преступлениях, преступном мире). Познавательные программы. Они представлены документальными фильмами и сериалами. Например, «Планета Земля». BBC One предлагает 765 часов спортивных трансляций каждый год. Производятся религиозные программы. 92 часа в год [5] [7].

BBC One – канал с региональными окнами, куда включаются местные студии. Более масштабно по времени вещают студии в национальных регионах – Северной Ирландии, Шотландии и Уэльсе, где программы выходят локально на BBC One и Two. BBC Alba – канал полностью сделанный в Шотландии (работает с 2008 г.). Это первый многожанровый канал полностью из Шотландии (там же делают все программы). Он вещает со спутника и в кабеле. В цифровом формате вещают: BBC Three, BBC Four, BBC News, BBC Parliament, и два детских канала CBBC и CBeebies. Авторские права на BBC строятся так, что внутренние британские передачи смотрят в Республике Ирландия, Бельгии, Нидерландах и Швейцарии.

BBC 2 Two – общественное и образовательное направление вещания.

BBC 3 Three – канал нацелен на поиск новых талантов в разных областях и внедрение новых технологий, социально-психологические программы, поднимающие темы наркомании, ухода за детьми, а также развлекательные и образовательные программы, спорт. Последнее время выходят и сериалы.

BBC4 – канал образовательного содержания, преемник BBC Knowledge. BBC Four запущен 2 марта 2002 г., программа передач (работает с 19:00 до 4:00) состоит в основном из документальных фильмов [10, с. 212–213].

BBC News является отделом BBC ответственным за сбор и трансляцию новостей и текущих событий. Отдел является крупнейшим в трансляции новостей в мире и «генерирует» около 120 часов телевизионных и радиопрограмм каждый день, а также тексты новостей в Интернете. Служба поддерживает 44 иностранных новостных бюро и имеет корреспондентов почти во всех странах мира – корпункты в 240 странах. Численность 3500 сотрудников, из них журналистов 2000 [3] [6] [13].

Сегодняшние новостные ведущие TV BBC: Х. Эдвардс, Ф. Хейтон, Ф. Брюс, К. Сильвертон, С. Уильямс, Н. Каплински.

Через региональные отделения BBC, отдел BBC News имеет региональные центры по всей Англии, а также национальные центры новостей в Северной Ирландии, Шотландии и Уэльсе. Все регионы и страны производят свои собственные местные программы новостей и производят освещение других текущих дел и спортивных программ.

ITV – старейший независимый телеканал Британии. В своё время он был противовесом монополизму BBC, но сегодня с развитием

многоканального телевидения (как спутникового, так и кабельного) его популярность снижается. Сейчас ITV – это бренд, под которым работает не один, а несколько каналов. Сеть ITV действует в Англии, Уэльсе, на юге Шотландии (Дамфрис и Галлоуэй и до Шотландской границы), на о. Мэн и на о-вах Джерси и Гернси. С 1955 по 2001 гг. работал основной канал ITV, но с 2001 г. он называется ITV1, но сейчас работает и ITV1+1 (версия со сдвигом на час вперёд), ITV2 (цифровой канал), ITV1 HD (высокой чёткости) [17] [19].

ITV 2 – выходит с 1998 г. и представляет собой смесь из британских и импортных передач. ITV 3 – классическое программирование, шедшее ранее на основном канале ITV. ITV 4 – сериалы и программы, уходящие корнями в 60-е годы, а также программы ориентированные на мужскую аудиторию. Решение о запуске частного канала было принято в 1954 г. "Независимое Телевидение" ITV имело членение по регионам, при этом каждый регион был в ведении разных компаний. Так в трёх крупнейших регионах вещания (Лондон, Мидлендс и на севере Англии) программы готовили разные вещатели, разделив эфирное время по расписанию (выход в определённые недели месяца, по выходным и т.д.). Причём вещатели с каждым региональным отделением ITV работали по отдельности [2, с.53–56] [3] [23, с. 42].

Сейчас бренд используют 12 региональных компаний Anglia Television, Border Television, Carlton Television, Central Independent Television, Channel Television, Granada Television, HTV, London Weekend Television, Meridian Broadcasting, Tyne Tees Television, Westcountry Television и Yorkshire Television.

Одновременно с ITV1, ITV1 HD со 2 декабря 2009 г. дебютировал технической запуск Freeview HD – службы британского наземного цифрового телевидения (DVB–T). ITV2 и ITV3, ITV4 – семейство цифровых каналов, распространяемых в цифре через наземный передатчик DVB–T, через спутник и кабель на коммерческой основе. На ITV впервые вышла информационно-развлекательная передача «Телеутра» – **TV–am**. На канале выходили популярные новости **News at Ten**. На ITV1 Найджел Марвен готовил документальные фильмы о дикой природе, а также о эволюции животного мира. В фильмах серии «Прогулки с динозаврами» показана доисторическая флора и фауна, которая создана и оживлена методами компьютерной трёхмерной анимации. Другая фигура ITV – предприниматель и телеведущий Сайман Ковелл. Его детище на ITV – программа «Х–фактор» – певческое шоу, где ищут таланты из народа [4] [19].

Выводы. На заре развития радио и телевидения BBC внесло свой вклад в формирование единства нации и популяризации британской культуры. Даже после появления коммерческого телевидения и радио, BBC остается одним из основных элементов британской культуры, реализуя

общественные обязательства по производству телевизионных и радиопрограмм для массовой аудитории. Речь (произношение) ведущих ВВС, хотя уже и не в той мере как раньше, служит эталоном «английского варианта» английского языка [1]. Для консервативных британцев – ВВС по-прежнему самый первый телеканал. В час важных или экстремальных событий граждане настраиваются на волну ВВС. Аудитория общественного вещателя превосходит зрителей коммерческого ТВ и радио [13]. ВВС удаётся совмещать классические пьесы, новые комедии, подлинные истории, обучающие программы и программы для детей, прямые трансляции концертов, новую музыку, религиозные программы.

Использованные источники:

1. Аниховская Т.В. История Би-Би-Си в ракурсе риторики интеллективного общения // Язык, сознание, коммуникация: Сб. статей / Отв. ред. В. В. Красных, А. И. Изотов. . М.: МАКС Пресс, 2004. . Вып. 27. 96 с.
2. Артёмов В., Семёнов С. Би-би-си: история, аппарат, методы пропаганды. М. : Искусство, 1978. 256 с.
3. Дэниел К. Англия. История страны. М.: Эксмо–СПб : Мидгард, 2007. 480 с.
4. Мелещенко О. К. Історія журналістики Великобританії: Конспект лекцій / Київський ун-т ім. Тараса Шевченка; Ін-т журналістики. К.: ВПЦ “Київський університет”, 2010. 238 с.
5. Остапенко Г.С., Прокопов А.Ю. Новейшая история Великобритании: XX –начало XXI века. М.: ИНФРА–М, 2012. 472 с.
6. Орешкина Н.Е. Общественное телевидение в информационном обществе: британская модель. Автореф... дисс. канд. филол. н. ,10.01.10. М., 2005. 24 с.
7. Шампорова Ю.С. Би-би-си: развитие общественного вещателя. История и современность.– Lambert, 2011. – 60 с.
8. McNair Brian News and journalism in the UK : a textbook. NY, London : Routledge, 1999. 256 p.
9. Norman Barry And Why Not?: Memoirs of a Film Lover , 2003.
10. Stokes Jane On Screen Rivals. Cinema and Television in the United States and Britain. Houndmills : MACMILLAN PRESS LTD, 1999. 126 p.
11. Болтов К. ВВС: события и факты // Теле–Спутник .10(12) Октябрь. 1996 . URL: <http://www.telesputnik.ru/archive/12/article/14.html>
12. Булатов Алексей Саймон Ковелл [Сайт: People's History – <http://www.peoples.ru/>]. URL: http://www.peoples.ru/tv/simon_cowell/index1.html
13. Джин Как устроено британское ТВ // Перемотка. 2009–2012. Интернет-журнал о кино на маленьких экранах. (02–2012). URL: <http://peremotka.co/places/141>
14. Кардифф Дэвид, Скеннелл Пэдди «Радио- и телевещание и национальное единство» // Отечественные записки. № 4 (12) 2003. URL: <http://www.strana-oz.ru/2003/4/radio--i-televeshchanie-i-nacionalnoe-edinstvo>

15. Любимов Б. И. СМИ Великобритании в 2006 г. Масс-медиа зарубежных стран // Медиаскоп . №2. 2007г. URL: <http://mediascope.ru/node/52>
16. Любимов Борис Британская модель вещания в конце XX – начале XXI вв.// Медиаскоп Выпуск №1. 2008г. URL: <http://mediascope.ru/node/47>
17. Сорокина К.И. Всемирная служба телевидения BBC [Реферат по Истории зарубежных СМИ; студентки 5-го курса группы 759 по спец. «Журналистика»] – Ярославль, 2011. URL: <http://revolution.allbest.ru/journalism/c00316198.html>
18. Шампорова Ю.С. Последние тенденции в финансировании и редакционной политике Би-би-си в связи с государственным сокращением расходов на общественное вещание. // Медиаскоп. № 3. 2012. URL: <http://www.mediascope.ru/node/1134>
19. Шампорова Ю.С. Анализ последней Королевской Хартии Би-би-си. Новейшие тенденции в регулировании и контроле Би-би-си // Научная конференция «Ломоносов 2013». URL: http://lomonosov-msu.ru/archive/Lomonosov_2013/2140/23318_5968.pdf
20. BBC [Wikipedia] . URL: <http://en.wikipedia.org/wiki/BBC>; http://en.wikipedia.org/wiki/BBC_Radio
21. Garnett's Tony email on BBC drama // *The Guardian* (London). 2009-07-15 . <http://www.guardian.co.uk/media/2009/jul/15/tony-garnett-email-bbc-drama> . 2009-07-15.. Retrieved 2010-05-06
22. History of ITV. URL: http://en.wikipedia.org/wiki/History_of_ITV, <http://en.wikipedia.org/wiki/ITV1>
23. Interview: Marguerite Driscoll meets Sir David Attenborough: So much jollier than being DG". // *The Times* (London). <http://www.timesonline.co.uk/tol/news/article820515.ece?token=null&offset=0&page=1> . 2002-11-03.

Стенура И.В.
Украина, г. Киев

ТЕЛЕВИДЕНИЕ И РАДИО ДАНИИ КАК ПРИМЕР СКАНДИНАВСКОЙ МОДЕЛИ ВЕЩАНИЯ

Аннотация. В статье представлен очерк истории ТВ и радио Дании. Развитие электронных СМИ происходило в рамках скандинавской модели: в контексте защиты гражданских прав и общественных интересов, воспитания и образования молодёжи, соблюдения общепринятых норм морали. Перед телевидением государством в период индустриализации страны (1960-е гг.) – была поставлена задача создания единой национальной культуры.

Ключевые слова: Danmarks Radio, P1, P2, P3, TV Danmark , TV2

Дания. Политико-экономический контекст. Удельный вес аграрной продукции в экспорте страны в начале XX века – все 90%, большинство (60%) отправляли в Великобританию, 28% – в Германию, другие промышленные страны. Стоимость всей сельхозпродукции Дании в 1895 –

1904 780 млн крон, в 1905 – 14 – 1043 млн крон). Это объяснялось благоприятной конъюнктурой рынков, что помогло накопить капиталы в датских банках – Ланмансбанке и Приватбанке в частности. В этих двух банках капиталовложения в 1900 г. составляли 325 млн. крон, в 1913 г. – 886 млн. крон, а в 1917 – уже 2353 млн. крон. С помощью этих банков в Дании в конце XIX – начале XX вв. были основаны судоходные, судостроительные, а также телеграфные компании, которые работали за пределами Дании (в т.ч. и в России), крупные объединения пищевой промышленности. Рынок Дании был невелик, поэтому началась экспансия за рубеж [7]. В период благоприятной конъюнктуры, начиная с 1913 г. в Дании у власти коалиция социал-либералов и социал-демократов во главе с К.Цале. Цале провёл ряд реформ: В 1915 году была принята новая конституция, предоставившая женщинам право голоса на выборах в фолькетинг (парламент), была проведена земельная реформа, перераспределившая участки в пользу мелких хозяйств (1919). Кроме того, получает независимость Исландия (как королевство, 1918), но в личной унии с Данией. В 1919 г. король Кристиан X отправляет К.Цале в отставку под предлогом недовольства внешней политикой, назначив на его место консерватора Отто Либе, что спровоцировало беспорядки («пасхальный кризис»). Назначаются новые выборы в парламент и появляется новый кабинет – Н.Неергор (Вёнстре, правая партия). Но и его политикой массы были недовольны, продолжалась нестабильность – выступления и забастовки [4]

В 1924 г. к власти приходят социал-демократы во главе с Торвальдом Стаунигом, которое с небольшим перерывом просуществовало до 1942 года

В 1931 г. по стране ударяет мировой финансовый кризис 1929 – 1933 гг. Экономическая политика была однобокой, страна зависла от внешней торговли, прежде всего аграрного сектора. К 1933 г. свыше 200 тыс. безработных. В начале 1933 г. предприниматели объявили о снижении зарплаты рабочим на 20%, но Т.Стауниг издал закон о временном запрете забастовок и оттянул снижение зарплаты на один год. Промышленники встали резко против, но привлекло симпатии наёмных работников. Также социал-демократы идут на союз с Вёнстре, договорившись о совместной социально-экономической политике [7]. В сентябре 1939 г. Дания подписала договор о ненападении с нацистской Германией и объявила о своём нейтралитете, однако в апреле следующего года Германия оккупировала страну. Первые годы немецкий режим был довольно мягким, но потом немцы всё больше стали вмешиваться во внутренние дела, чем вызывали резкое недовольство. В 1943 г., формально в ответ на деятельность движения Сопротивления и поражения национал-социалистов на выборах в парламент фолькетинг, нацисты 29 августа отстранили от власти коалиционное правительство, ввели чрезвычайное положение и начали преследование евреев. Реакцией на действия оккупантов стали массовые акции протеста,

забастовки и диверсии. В 1944 г. провозгласила полный суверенитет Исландия. 5 мая 1945 г. Дания была освобождена британскими войсками [7].

Дания стала одним из государств-учредителей ООН (24 октября 1945 г.) и НАТО (4 апреля 1949 г.). После войны Дания продолжает поставлять на мировой рынок продукцию сельского хозяйства – прежде всего в Великобританию и США. Важную роль в послевоенном восстановлении страны сыграла финансовая помощь США в размере 350 млн долларов. В 1953 г. была принята конституция, заменившая двухпалатный парламент однопалатным и разрешившая наследование престола женщинам. Первой женщиной-монархом стала Маргрете II в 1972 г. В 1948 г. самоуправление было введено на Фарерских островах, а в 1979 г. – и в Гренландии. На референдуме население страны одобрило вступление в ЕЭС, и с 1 января 1973 г. Дания стала его полноправным членом. Нефтяной кризис 1973 г. нанёс удар по датской экономике, во внутренней политике в течение следующего десятилетия ни одной партии не удалось сформировать долговременную правительственную коалицию. В 1982 г. премьер-министром стал Поуль Шлютер из Консервативной народной партии. Он занимал пост премьер-министра до 1993 г., проведя ряд преобразований, направленных на ликвидацию последствий кризиса. Однако экономический рост возобновился только в начале 1990-х. П. Шлютер был сторонником присоединения Дании к Единому европейскому акту. После того, как парламент отказался ратифицировать акт, в Дании состоялся референдум, на котором большинство выступило за ратификацию. С 1993 г. у власти в Дании было коалиционное правительство Поуля Нюрупа Расмуссена. При нём на референдуме датчане одобрили присоединение к Маастрихтскому договору. В последующие годы премьер-министрами были лидеры Вёнстре Андерс Фог Расмуссен и Ларс Лёкке Расмуссен. С 3 октября 2011 г. года премьер-министр Дании – социал-демократ Хелле Торнинг-Шмитт [4].

Ныне Дания – индустриально-аграрная страна с высоким уровнем развития. Доля промышленности в национальном доходе – более 40 %. Основные экспортные товары: продукция машиностроения, мясо и мясопродукты, молочные продукты, рыба, медикаменты, мебель. Ведущие отрасли: металлообработка, машиностроение (особенно электротехническое и радиоэлектронное), пищевая, химическая, целлюлозно-бумажная, текстильная. В сельском хозяйстве ведущая роль принадлежит мясомолочному животноводству. Дания занимает 7 место в мире по поголовью свиней – 25 млн., из них на экспорт идёт 87 %. С 1972 года Дания разрабатывает нефте- и газоносные месторождения в Северном море (всего 19 месторождений).

Радио. Датское радио было основано 1 апреля 1925 г. под названием *Radioordningen*, изменено после на *Statsradiofonien* в 1926 г., и *Danmarks Radio* в 1959 г. (Датское радио, DR). Во время немецкой оккупации Дании в годы Второй мировой войны, радиопередачи были подвергнуты суровой

цензуре – и с августа 1943 г. многие датчане слушают датскую службу BBC, а также шведское радио в 1944 –1945 гг. С 1951 г. заработала вторая программа радио (P2); с 1963 г. – третья (P3). Вся страна была охвачена радио в 1960 г., когда заработал передатчик в Борнхольме. В конце 80-начале 90-х гг. XX века появляются коммерческие радиостанции, но вещают они и из-за рубежа. На радио тоже последовали изменения. Ранее, как и ТВ Danmarks Radio (ДР) жило от сборов абонентной платы и лицензионной платы на частоты коммерческих каналов. Но в 1990-х годах, по финскому образцу в бюджет ДР пошли отчисления и от рекламы на коммерческих каналах. Цифровое радио DAB запущено в октябре 2002 г., но испытания начались в 1995 г. В 2001 г. заработал «второй» музыкальный канал – классика, джаз и народная музыка (P2). Ежедневно на этом канале выходит получасовая программа для детей, а также ряд радиожурналов о культуре и кино. P1, с 2001 г., стал общественно-политическим и дискуссионным. Канал P3 – молодёжный, а P4 – региональный. Три первых радиоканала транслируются из Копенгагена на всю страну, а четвёртая различная для разных областей. Это следующие радиостанции : Nordjyllands Radio, Radio Midt & West, Østjyllands Radio, Kansl 94, Købehavns Radio, Regionalen, Radio Fyn, Radio Syd, Bornholm Radio. P5 – «Радио Дании», СВ –ДВ- станция [8].

Телевидение. Телевещание с 1949 г., регулярное с 1951 г. С 1954 г. в ежедневном режиме. Министр финансов в либерально-консервативном правительстве было против того, чтобы тратить деньги на вещание, но электронная промышленность убедила его, что внутреннее вещание будет поддерживать экспорт телевизоров и принесет государству в будущем прибыль. Практически одного телепередающего центра стало достаточно для покрытия территории (передатчик Gladsax). Телевидение развивается медленно в Дании в связи с экономической ситуацией и очень высокими ценами на приемники. В 1953 г. количество лицензированных зрителей было 800, в 1956 г. 16 000, а в 1959 г. – 250000. В начале Danmarks Radio использовать любую возможность, чтобы транслировать популярные программы с целью привлечь как можно больше зрителей и они могли бы увеличить доходы от сбора, а электронная промышленность от продажи самих приемников[10]. Еженедельное время трансляции было продлено с 10 часов в 1954 г. до 25 часов в 1961 г. С середины 1960-х гг. у телевидения 1 млн. зрителей, и постепенно программная политика стабилизировалась. Первая новостная программа TV-Avisen (с 1965 г.). Цветное телевидение заработало с марта 1967 г., когда пошли трансляции с французской зимней олимпиады в Гренобле (1968). Центральные каналы перешли на цвет 1 апреля 1970 г., но последняя передача, перешедшая на цвет, была новостная передача Avisen в 1978 г. Программная политика ТВ обсуждалась в рамках тогдашней жесткой политической культуры. Формально ответственность за программную политику в Датской радиовещательной корпорации нес Радиосовет, где члены назначались политическими партиями в соответствии

с их представительством в парламенте. Это привело к политизации телевидения. Разные представители постоянно пытались продвинуть свои идеи через передачи, обижались друг на друга и на редакции из-за ущемления своих прав. В результате среди творческих работников была распространена самоцензура, дабы избежать ненужных скандалов. В культурной политике телевидение несло общественные обязательства: воспитывать, просвещать, и предоставить общественности доступ к единой культуре [6]. На канале были передачи о художниках, классической музыке, одним словом, из мира «высокой культуры», но к массовой и популярной культуре общественное телевидение относилось с презрением. Это проскакивало в комментариях ведущих, а кроме того «низкую» культуру и вовсе не показывали. Мало было развлекательных передач. Эта тенденция продолжалась и в 70-х и в 80-х годах XX века. В 1980-х гг. идёт американский сериал «Династия», который пользовался большим успехом у публики, но телевидение задвигало его на неудобное время, критиковало всяческим образом за бездуховность [10]. Национальные фильмы тоже были серьёзными, в их основе лежала классика. Этот внутренний конфликт между серьёзным и развлекательным телевидением сыграл после злую шутку во время адаптации к новым условиям вещания. Монополия корпорации общественного ТВ Danmarks Radio была разрушена здесь в 1981 г., когда парламент принял закон разрешающий частные теле- и радиостанции. В регионах заработали малые местные телекомпании. TV Syd работала как телесеть с 1983 г. Правые политики в 1987 г. задумывают TV 2 как коммерческий канал, разрушающий монополию телевидения, которая была орудием социал-демократической партии, но им удалось зарегистрировать его только в 1988 г. как некоммерческую общественную станцию с частичным финансированием от рекламы, а частично за счёт абонентской платы. Канал TV 2 ждал успех, он применял новаторские форматы программирования и давал производить передачи региональным структурам [10]. В Дании также с 1983 г. вещала спутниковая версия TV 3. Канал работал из Лондона и мог избежать строгих датских законов о рекламе. В 80-х-начале 90-х годов XX века в Дании наблюдался экономический спад, что притормозило развитие коммерческого телевидения. В то же время в Копенгагене работал частный канал «Викенд ТВ». В 1980-х гг. в Копенгагене работал местный коммерческий канал Kanal 2 (SBS). В середине 1990-х гг. TV 2 смотрят около 40% датчан, а общественный канал DR – приблизительно 30%. Удивительно быстрое развитие менее чем за 10 лет [1].

В ответ на изменения телерынка общественный телеканал DR стал на путь реформ. В сетке вещания увеличилась доля датских производителей передач. Также была внедрена система контрактов, чтобы привлечь журналистов и артистов к работе на общественном вещании. DR в своей программной политике к концу 1990-х гг. стало увеличивать число

новостных и общественно-политических программ. Кабельное и спутниковое телевидение к 1994 г. имело долю в 57 %. В кабеле много иностранных программ, выделяются шведские TV3, ZTV, TV-6, но с включением местных программ. На ZTV было минимум местных передач. [10]. В 1994 –1995 гг. был запущен новый информационный кабельный телеканал DK 4. DR запустил спутниковый канал 30 августа 1996 г. Это был второй канал DR2. Внедрение второго общественного канала шло трудно. Вещательных возможностей не хватало. Но со временем DR2 стала теснить конкурентов, в т.ч. коммерческих. Его сильным местом являются культурные программы, жанр сатирической комедии, углублённые программы новостей, документальные фильмы, и еженедельная аналитическая программа *temalørdag* («Тема субботы»). С 1997 г. заработала местная сеть телестанций TV Danmark network (владелец SBS). С 2000 г. появился TV 2 Zulu и он был исключительно коммерческим предприятием, ответвлением от TV2 [3]. Сперва канал был бесплатным, но с 2003 г. он стал платным и к нему добавились TV 2 Charlie, TV 2 Film and TV 2 News. В 2001 г. было решено приватизировать TV2 (вернее продать государственную долю в нём). Вспомним, что DR и TV 2 являлись собственностью государства. Государственные вещатели в Дании имеют относительно высокий процент акций в сравнении с другими европейскими государствами. Но это решение не проходит и TV2 становится вообще государственным (2004). В 2002 г. TV Danmark разделился на TV Danmark 1 и TV Danmark 2. Так же, как TV3 и TV3 +, TV Danmark 1 транслируют из Лондона. 4 апреля 2004 года TV Danmark 1 стал Kanal 5, TV Danmark 2 стал Kanal 4. С 2006 г. вещает цифровое наземное ТВ – поначалу в мультиплекс входили DR1, DR2, TV2 (используется DVB-T и технология сжатия MPEG-2, модуляция 64-QAM) [5]. Но существовало экспериментальное вещание в 2002 г. в северной Ютландии, где было вещание трёх государственных каналов и экспериментального регионального канала TV2/Nord –Digital [2]. С 1 ноября 2009 г. введены ещё три канала. DR K – межкультурный канал, DR HD – часть программ DR имеет версию высокой чёткости, DR Ramasjang – детский канал. DR K – канал культуры и истории.

Выводы. «Средства массовой информации стран Северной Европы обладают специфическими, присущими только им особенностями. СМИ необходимо рассматривать также в контексте защиты гражданских прав и общественных интересов, воспитания и образования молодёжи, соблюдения общепринятых норм морали. Средства массовой информации зачастую являются хранителями вековых традиций, стоят на страже национальных интересов общества», – пишет С.Теплякова [9]. Так в Дании невозможность участия частного капитала в вещание прямо объяснялось задачей, поставленной перед телевидением государством в период индустриализации страны (1960-е гг.) – создавать единую национальную культуру. Самым слабым местом в программной политике ТВ остаются художественные и

развлекательные программы. А вот фильмы: национальная драма, сериалы – важнейшая составляющая программ телекомпаний. Также вокруг документального кино и народной музыки строятся успехи самобытного «северного» телевидения

Использованные источники:

1. Вартанова Е.Л. Северная модель в конце столетия. Печать, ТВ и радио стран Северной Европы между государственным и рыночным регулированием / Е.Л. Вартанова. – М. : МГУ, 1997. – 184 с.
2. Вартанова Е.Л. СМИ стран Северной Европы в начале 2000-х годов: реструктуризация рынка прессы / Е.Л. Вартанова // Вестник МГУ. – Сер. 10 Журналистика. – 2002. – №5. –с. 69 –82.
3. История Дании / Под редакцией Стена Буска и Хеннинга Поульсена. – М.: Весь мир, 2007. ≡ Danmarks Historie i Grundtræk.– Aarhus: Universitetsforlag, 2008. – 462 s.
5. Локшин Б. Спутники скандинавских стран /Б. Локшин // Теле-Спутник – 1997 . – 4(18).– с.28 –32 .
6. Михайлов С.А. Журналистика стран Северной Европы / С.А Михайлов. – М. : Изд. Михайлова В.А., 2003. – 180 с.
7. Теплякова, Светлана Александровна Телевидение и радио Норвегии: от государственного к общественно-правовому. Автореф.... канд. дисс. политических наук. Спец. 10.01.10. – Санкт-Петербург, 2008. – 18 с.
8. Nordic Media Trends in Denmark, Finland, Iceland, Norway and Sweden: Descriptive Analyses and Statistics / U. Carlsson and E. Harrie (eds.). – Gothenburg : Nordicom, 1997. – Nordic Media Trends, 3. – 156 p.
9. В мире кабельного и спутникового телевидения. Обзор платного ТВ. [Электронный ресурс] // Теле-Спутник. – 1996. – 5(7). – Режим доступа: <http://www.telesputnik.ru/archive/7/article/70.html>
10. Похлёбкин В. В. Дания (до 1945 г.) [Электронный ресурс] // Советская историческая энциклопедия /Под ред. Е. М. Жукова. – М.: Советская энциклопедия: 1973–1982. – Режим доступа: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/sie/51031>
11. СМИ в Дании [Электронный ресурс] // Медиа Эксперт. – 2004. –№1. – Режим доступа: http://www.library.cjes.ru/online/?a=con&b_id=571&c_id=6751
12. Nielsen Poul Erik Nordic Television / Poul Nielsen. – Chicago : MBC, 1994 – URL: <http://www.museum.tv/eotvsection.php?entrycode=nordictelevi>

*Стенура И.В.
Украина, г.Киев*

КОЛЛЕКТИВЫ СПЕЦИАЛИСТОВ-ПСИХОЛОГОВ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Аннотация. Исследуется номенклатура коллективов специалистов-психологов в условиях формирования новых экономических и гуманитарных отношений, в частности появления новых специализаций и социальных

ролей психолога. Очерчиваются теоретические и практические приложения психологической работы, уделяется внимание феномену научной школы, как системообразующего фактора науки.

Ключевые слова: психолог, психология, коллективы психологов

Как известно, сейчас коллективы из сотрудников-психологов встречаются весьма часто. Психолог – это учёный, занимающийся психологической наукой в теории и на практике. В обыденном сознании часто употребляется понятие «психолог» («мой начальник – психолог», «Достоевский – величайший психолог мировой литературы» и пр.), но люди в основном «разбираются» в других не на основе научных знаний, а на обыденной основе личного опыта («обыденная психология»). Этот опыт также является предпосылкой развития психологии. Кстати, по объяснительной силе явлений психической жизни, весьма, важны художественное познание и религиозное мировоззрение. Психика – выступает неопределяемым понятием, в смысле его первичности. Это как в математике «множество» – оно является базовым и неопределяемым, хотя подлежащим, уточнению с течением времени. Психология – это наука о психике (объект науки). Предмет психологии – основные закономерности порождения и функционирования психической реальности (Гриншпун, 1994). Психолог – массовая профессия, и таких специалистов готовят сейчас множество учебных заведений. По сравнению с советским периодом, резко выросла номенклатура организаций, где используется труд психолога, численно и выросли их ряды, качественно усилился состав. Для понимания сути формирования типов организаций с существенным участием психологических кадров обратимся к истории. В работе белорусского психолога Леонида Левита, написанной ещё в 1995 г. даётся картина представлений о психологах как раз в период распада СССР и формирования новых независимых государств, конституирования новых экономических и гуманитарных отношений, в частности появления новых специализаций и социальных ролей психолога. До 1990-х годов общественное мнение часто не разделяло врача-психиатра и учёного-психолога, психолога и педагога, психиатра и психотерапевта. Так на психологов распространялось негативное отношение из-за вскрывшихся фактов преследования инакомыслящих при помощи психиатров в СССР, навешивания оппозиционерам советскому строю ярлыка душевнобольных и их принудительное лечение. «Психиатр — это человек с медицинским образованием, который имеет право (а значит, и несёт ответственность) на постановку диагноза и лечение пациента. Психиатр, как правило, имеет дело с людьми, страдающими серьёзными душевными расстройствами. Психотерапевт чаще работает с пациентами, находящимися в так называемых пограничных состояниях — между здоровьем и болезнью, — писал Л.Левит.— ... психотерапия — это психологическое лечение душевных недугов, базирующееся в основном на глубоком межличностном общении с

пациентом». В психотерапию приходят двумя путями – из медицины и из гуманитарной сферы (психологии, философии и пр.). Врачи при этом испытывают двойной дискомфорт. С одной стороны психотерапевты должны слушать клиента и «отреагировать» их эмоциональные реакции, которые часто негативны и направлены на терапевта. При этом переквалифицировавшийся медицинский работник не может применить директивные методы к клиенту. С другой стороны, в случае работы в медицинском учреждении в должности «психолог» он становится как бы подчинённым другому врачу – лечащему пациента. В психиатрическом или психоневрологическом стационаре (диспансере) психолог выполняет функции как исследователя личности больного (бланковые и проективные методики), так и собственно психотерапевта-консультанта (гипнолога). Часто эти функции всё-таки разносят. «Для лиц, пришедших к работе с клиентами из психологии и других гуманитарных областей, проблемы иного рода. Они, как правило, не имеют специальных медицинских знаний и практических навыков» (Левит). Надо сказать, что раньше психотерапевт был исключительно врачом – и только с середины 1990-х началась трудная институализация практических психологов-психотерапевтов и без медицинского образования. Врачи-психотерапевты с недоверием относились к деятельности «новых психотерапевтов». Справедливости ради скажем, что специалисты-гуманитарии столкнувшись с психически больным клиентом могут неверно оценить его состояние, могут уходить в теоретические рассуждения и советы общего плана. При всём этом такой психолог может адекватно работать с психически здоровыми клиентами в рамках психотерапевтических концепций. Хотя возможно проблема тут лежит в плоскости составления планов учебных курсов и, в конце концов, специализации учебных заведений. Так в медицинском университете целесообразно организовать факультет медицинской психологии. В медицинском учреждении (больнице, диспансере) психолог работает в рамках гипнолого-психотерапевтического отделения (несколько сотрудников) и в отделениях в качестве эксперта. Последние оценивают состояние больного, помогают в постановке диагноза и при лечебно-трудовой или военно-психологической, судебно-психологической экспертизах [8].

Но наиболее массовым типом психологической организации является учебное заведение (подразделение учебного заведения) – университет, институт, факультет, кафедра. Такие подразделения обеспечивают подготовку студентов по психологическим специализациям лекционного цикла и семинарским (практическим) занятиям. Наряду с кафедрой общей психологии, открывают и специализированные кафедры по направлениям психологической науки согласно учебному плану образовательного учреждения. Преподаватели ведут и научную работу. В некоторых ВУЗах имеются структуры, и вовсе не занимающиеся преподавательской работой

(научно исследовательские сектора, инновационные центры и т.д.). При крупных учебных заведениях организуются и научно-исследовательские институты (НИИ). Также научные институты имеются при Академии наук, могут быть при министерствах и ведомствах, иметь и частную форму собственности. Эти учреждения подразделяются на отделы, ведут научную, научно-практическую, внедренческую, издательскую, консультативную деятельности. Часть сотрудников могут преподавать в учебных заведениях. НИИ, однако, не обучают студентов, хотя часть их может готовить аспирантов и докторантов.

Важнейшей частью психологической работы является работа специалиста в школе. «Паспортный возраст практической психологии образования составляет менее 20 лет, что недостаточно как для профессионального самоопределения, так и для установления прочного и продуктивного взаимодействия со всеми участниками образовательного процесса... Отношение к школьным психологам разное: от уважительного до пренебрежительного, от доверительного до отстранённого. Одни готовы полностью переложить свои проблемы на плечи психолога ... такая стратегия поведения характерна для ... родителей, озабоченных собственным профессиональным ростом. Другие, наоборот, как, например, учителя с большим стажем работы, не принимают психолога всерьёз» [10,с.3]. Практикующие школьные психологи стараются примирить эти противоречивые точки зрения и найти если не идеальный, то хотя бы приемлемый вариант сотрудничества. Этому в значительной степени способствует постепенное изменение общественного мнения в сторону большего доверия к психологии и психологам. Если раньше мало кто решался обратиться за консультацией к психологу, то сегодня психологические услуги перестали быть редкостью и начинают восприниматься как имеющие право на существование наряду с медицинскими и юридическими.

В то же время возрастают требования к психологам, что «приводит к естественному в условиях рыночной экономики выживанию тех из них, кто оказался действительно полезным и обладает не только дипломом, но и необходимыми умениями» [10, с.4]. От себя отметим, что часто психолога пытаются сделать ответственным за многие проблемы образовательного учреждения, забывая, что и педагоги, и психологи решают общую задачу.

Последние двадцать лет активно складывались консультативные агентства и центры. Например, по работе с персоналом. Такие учреждения могут, как набирать сотрудников для тех или иных фирм, или предприятий, так и проводить работу с уже имеющимися организациями, используя методы психологии (психология труда) с целью оптимизации их деятельности. На крупных предприятиях могут создаваться отделы по работе с персоналом. Другой вид деятельности – тренинги, психотерапия как групповая, так и индивидуальная с персоналом. Возможна и аналитическая

работа.

Учреждения с оказанием дистанционных психологических услуг через телефон и интернет («телефоны доверия»), оказывают первичную психологическую помощь в кризисных ситуациях.

С расширением компетенции психологов в области судебной экспертизы появляются государственные и частные предприятия её осуществляющие. По сути это «экспертные бюро», но сориентированные не на технологическую экспертизу (например, баллистическую), а на работу с человеком, выяснения его личностных качеств, пониманию его отношений со сторонами судебного процесса или в рамках следственных действий.

Психологи, работающие вместе со спасателями («психологи Министерства по чрезвычайным ситуациям – МЧС»), скорее имеют медицинское образование и работают с последствиями стресса («посттравматический стресс») после землетрясений, аварий, террористических актов и пр. Они объединены в собственные департаменты в рамках своего ведомства.

Психологи в силовых структурах («военные психологи») работают с персоналом (отбирают, тестируют, предупреждают психологические проблемы), обучают сотрудников. В последнем случае их деятельность подчас похожа на работу преподавателей в учебных заведениях. Важна роль психологов и в организации воспитательной работы в подразделениях. Сходную роль психологи играют и в охранно-детективных агентствах, службах безопасности, включая и аналитическую работу (например, по вопросам «психологического давления» на клиентов или сотрудников).

Н.П. Татьянченко замечает, что прохождение воинской службы связано со снижением его психологического благополучия, морально-психологическом состоянии, нервно-психической устойчивости личности военнотружущего и качества социальных контактов с сослуживцами. Чем ниже адаптационные возможности личности, тем ниже она оценивает свою личную безопасность. Факты, снижающие личную безопасность: неуставные взаимоотношения, неспособность сопротивляться стрессу, неустойчивые морально-психологические состояния, неудовлетворительные адаптационные способности. Несмотря на достаточно жёсткое регулирование законодательством процесса прохождения воинской службы, случаи получения военнотружущими физического и психического ущерба всё ещё имеют место. Для военнотружущих требуется особая морально-психологическая готовность к стойкому перенесению тягот военной службы и выполнению при этом боевых задач (включая контакт военнотружущих с техникой и вооружением), индивидуальная и коллективная волевая устойчивость; вся их деятельность требует физической нагрузки. В ряде стран армия ведёт и боевые действия. Деятельность военнотружущего также всё больше и больше связана с применением инженерно-технических средств, что даёт нагрузку на психосенсорную сферу военного [11].

Наименее известные организации – центры обработки информации – с ними заказчики психологических услуг напрямую не сталкиваются. Как правило, речь идёт об обработке материалов тестирования, статистике, в том случае, если её накапливается много.

Многие психологи работают индивидуально (консультанты) или обособленно (школьный психолог, психолог на предприятии и т.д.), либо объединяясь в коллективы, профессиональные ассоциации и общества.

Выше мы говорили о том, как специалисты приходят в психотерапию. Вообще же в психологию приходят выпускники педагогических ВУЗов, психологических и философских факультетов университетов, медики, биологи, математики и т. д. Нельзя обойти вниманием, что разность методологических подходов, объём, и характер учебных курсов при их подготовке, обостряет проблему диалога специалистов. Тем не менее, примеры хорошей адаптации специалистов (с активным самообразованием, сдачей государственных экзаменов, защитой диссертаций) имеются. Анализируя возможные риски деятельности психологов в организациях разного типа, отметим, что существуют риски общего характера, сопутствующие приложениям их усилий. Так при работе в силовых структурах или при стихийных бедствиях, военных действиях, терактах может существовать опасность для жизни; кроме того вид человеческих страданий (хотя и с учётом определённого притупления чувств) может действовать весьма негативно на профессионала. При работе «экспертных бюро» возможен риск криминального давления («физическая опасность»), а при работе с информацией утеря, кража или уничтожение данных.

Психологическая тематика, в общем случае, сложна, поэтому возможно разделение её между разными организациями (НИИ, ВУЗами). При невозможности выполнения работ одной организацией ведётся поиск организации-«смежника», располагающего экспериментальной базой, аппаратурой.

М. Кириленко и А. Яценко пишут, анализируя взаимодействие психологов и власти, что важно, прежде всего, при рассмотрении проблемы взаимодействия руководящих органов (государственных заказчиков) и психологов (исполнителей) при написании отчетов по государственному заказу. Чиновникам работа психолога непонятна: «Если построен дом — я понимаю, что работа сделана, а чем занимаетесь вы? Вашу работу невозможно пощупать! Где критерии эффективности? Результаты вашей работы — только на бумаге. Как проверить, что вы не бездельничаете?». Дальше те же авторы, смотрят шире, поднимая отношения психолога и общества. «На пепелище разрушенных иллюзий, потерпевших крах жизненных планов и утерянных идеалов с большим трудом прорастают ростки нового сознания. И нет им сил пробиться через разложение, проявившееся в криминализации власти, судебной и правоохранительной системы, тотальной коррупции. Перед нашей страной сейчас стоит почти

неразрешимая задача — построить новую жизнь руками людей, которые не знают, что и зачем надо строить, какими надо быть, в чем нужно измениться, к чему стремиться и как воспитывать детей ... Нет достаточного количества специалистов (психологов, социальных работников и пр.), которые могли бы помогать семьям в решении их проблем. С другой — не сформирован запрос со стороны общества. Вполне возможно, что будь в нашей стране разветвлённая система платных психологических услуг, то они начали бы популяризироваться и рекламироваться. Состоятельные граждане, конечно, уже пользуются платной психологической помощью в больших городах. Но достаточно отъехать на пару десятков километров — и независимого психолога днём с огнём не сыщешь, платежеспособность населения нулевая, а спрос на услуги врачей душ фактически не сформирован» [13].

Л.Гурова пишет: «Среди наших соотечественников широко распространено настороженное отношение к психологам. Психоанализ, бурно расцветший в России в 10–20-х годах <XX века>, когда у Зигмунда Фрейда в России было множество последователей, с конца 20-х годов <XX века> вытравлялся, оказавшись в числе вражеских лженаук. Наука о душе, отрезанная от магистральных линий развития, оказалась бедной падчерицей репрессивной психиатрии. Фигура тюремного психиатра со шприцом аминазина в руке заслонила горизонт» [3]. В.П.Зинченко отмечает: «За последние годы психология претерпела колоссальные изменения... Дело не только в постоянном увеличении числа дипломированных психологов и в президентском указе о возрождении психоанализа. Достаточно оглянуться и поразиться, насколько привычным стало слово *психологический*. Практически в каждом печатном издании публикуются тесты и советы психолога; рынок психологической литературы настолько вырос, что даже специалисты не успевают следить за новинками; ставки психолога имеются практически во всех уважающих себя больших и малых учреждениях. Сегодня даже на работу не всегда можно устроиться, не пройдя психологическое собеседование. Однако стало ли нам от этого лучше? Положение психологии в настоящее время крайне противоречиво: налицо, с одной стороны, повышение роли психологического знания и внедрение психологии во все сферы человеческой жизни, а с другой — недоверие как к самой науке, так и к её отдельным представителям» [5].

Журналист О. Загускина из газеты «Саровский курьер» пишет о местном телефоне доверия, оказывающего помощь в семейных проблемах. «Поплакать в жилетку товарищу современному человеку становится всё сложнее и сложнее, вероятность услышать в ответ на попытку душевных излияний жесткое «это твои проблемы» становится выше год от года. Удивляться тут нечему, благодаря западной кинопродукции, идёт тотальная обработка массового сознания. Мы забыли нашего классика, отметившего — «доброе слово и кошке приятно». С руководительницей телефона доверия я встретила на семинаре, посвященном проблемам домашнего насилия.

Меня интересовало, могут ли психологи помочь людям гармонизировать отношения в семье, научить неконфликтному поведению? В ответ услышала, что универсальных советов не существует, что консультанты службы с каждым человеком работают индивидуально. Но всё-таки, чтобы не конфликтовать, люди должны чаще говорить друг с другом, стараться услышать собеседника и понять. Работают психологи с клиентами осторожно, стараясь не выходить за рамки поля одного человека. Словом, разговаривая с женой, мужа не обсуждают. Сейчас консультанты службы срочной психологической помощи имеют высшее профильное образование, а когда-то здесь работали волонтеры» [4].

Более широко раскрывают специфику работы «телефонных психологов» в статье из «Вечернего Харькова» (С. Одарченко). «Каждый звонок регистрируется в специальном журнале, но эти записи для непосвящённого — китайская грамота. Каждый, кто просит о помощи, фиксируется лишь под номером. Указывается дата и время поступления звонка, туда же записывают и проблему звонящего, но под кодом, и рекомендации консультанта. Консультанты работают по телефону тоже под псевдонимами... Люди делятся тяжелейшими проблемами, и если консультант будет всё услышанное пропускать через свое «я» и перекладывать на себя проблемы абонента — он не выдержит этого груза и ему самому потребуется психологическая помощь. Консультант работает в помещении за стеклянной перегородкой, и когда он работает — находится в поле зрения коллег. Работа вредная. На телефоне доверия работают три консультанта, и все — женщины (мужчины не привыкли делиться между собой: они могут говорить о чём угодно, но только не о сокровенном). ...Считается, что психолог — работа женская. А вообще, консультантам телефона доверия приходится быть не только психологами: звонят не обязательно те, у кого завелись психологические проблемы. Люди звонят по разному поводу и просят помочь, просто не зная, куда обратиться.

У мальчиков и девочек проблемы, в общем, одинаковы: несчастная любовь, непонимание родителей, сверстников, учителей, внутриличностные проблемы: «кто я?», «зачем я?», «как мне быть?», «как достичь гармонии с окружающим миром?» Девочки звонят чаще, чем юноши: слабый пол более эмоционален, у девчонок чаще возникает потребность выплеснуть свои мысли, проговорить их. Возрастные проблемы вечны: для подростков характерны сомнения, метания, расхождение собственной оценки и оценки окружающих, ощущение отверженности.

Молодёжь наиболее восприимчива к влияниям социальной моды, начиная от внешней и заканчивая модой на взгляды, жизненную позицию и образ жизни вообще. За последнее время, рассказывает Сергей Одарченко, увеличилось количество звонков, связанных с алкогольной, никотиновой, наркотической зависимостью: молодые люди хотят знать, как с этим покончить. Увеличилось и количество звонков, связанных с проблемами

ВИЧ/СПИДа.

Задача телефонного консультанта — это спасательный круг, скорая помощь, которая должна доставить пациента до специалиста. Задача консультанта телефона доверия — убедить человека в том, что ему нужна помощь специалиста: психотерапевта, социального педагога или психолога — не в виде телефонного консультирования, а традиционные сеансы» [9].

От готовности меняться зависит не только наша семейная жизнь, но и будущее нашей страны. Сплошь и рядом распространены вот такие мнения: «Так уж я создан», «Ах, это мамины гены во мне говорят», — кокетничает милая дама, рассказывая о третьем разводе. «Я с детства такой», — говорит муж, а его жена обреченно подтверждает: «Таким уж он уродился», — продолжают М.Кириленко и А. Яценко. — «В нашей стране практической психологии вначале придётся пройти длинный и сложный путь просветительства. И невозможно спрогнозировать, сколько должно миновать лет и какие сверхусилия придётся приложить, чтобы слова «вашему ребенку нужно к психологу» не вызвали агрессивный ответ матери «Мой ребёнок — нормальный!» Практика показывает, что буквально единицы не путают психолога с психиатром, психотерапевтом, невропатологом, экстрасенсом и даже гипнотизёром» [13]. «Психолог — это тот, кто заставляет рисовать семью и даёт тесты»; «Психолог сначала всё у детей выведывает, а потом рассказывает классному руководителю и директору»; «А что со мной психолог делать будет? Воспитывать?» «Я заранее знаю, что мне психолог посоветует, но почему я должна его слушаться?» «Мне психолог ничем помочь не может — он же денег не даст, а все мои проблемы в их отсутствии». «Мне психолог не нужен, я — нормальная, а вот моей свекрови...», «Психолог? Гы-гы...». В массовых журналах дают советы «У вас не ладится с мужем — заведите любовника» [13]. В телесериалах появились сначала смешные персонажи: психиатры («День рождения Буржуя – 1, 2»), потом появились и «смешные» психологи. Последние являют гротесковые образы, которые много «болтают впустую».

С другой стороны: «...Некоторые представляют психологов и психотерапевтов такими загадочными «монстрами», которые видят человека насквозь и ведут какой-то особый образ жизни. В работе квалифицированного психолога нет ничего мистического, поскольку эта работа построена на общении с живыми людьми и на выработке у них умения приспосабливаться к реальной, а не потусторонней жизни. Другое дело, что результаты этой работы могут восприниматься как чудо, но и они связаны с талантом психотерапевта и его специальными знаниями», — пишет Л.Левит [8].

Как приходят в психологию, откуда берутся психологи? Вообще сама сфера науки связана не только с практикой, что естественно, но и с повседневной жизнью учёных. Жизненный опыт исследователя накладывает неизгладимый отпечаток на характер его работы, способ подбора

теоретических и методических моделей. Вненаучный личный опыт всегда направляет учёного, ориентирует на изучение определенных проблем и создает основу для построения определенных типов научного знания [17]. «Став учёным, человек не перестает быть субъектом обычного донаучного опыта и связанной с ним практической деятельности. Поэтому система смыслов, обслуживающих эту деятельность и включенных в механизм обычного восприятия, принципиально не может быть вытеснена предметными смыслами, определяемыми на уровне научного познания» [7, с.189]. И повседневные наблюдения, и научные работы указывают, что, например, среди математиков много людей склонных к формализму, скрупулёзности, аккуратности, внимательности, научной строгости и доказательности. А вот физики в человеческом плане являют собой тип более «живой», чем более близкую позицию они занимают к эксперименту, к инженерной деятельности. Но даже физики-теоретики, которые оперируют математическими моделями в той же степени, что и математики, отмечают в беседах: математика это инструмент физики, а не цель исследований. Математик же стремится увидеть «Бога в цифрах» (проф. Ю. Далецкий), тут имеется в виду математический формализм. В биологии много места за экспериментом. Вместе с аккуратностью и внимательностью у такого учёного обычно есть готовность к участию во взаимодействии с живой природой: как в лаборатории, так и в поле. Для такого учёного в жизни и работе, ведущее значение играет факт, независимый от воли человека природный закон характерный для эмпирических наук, характерно бережное отношение учёного-биолога к своему объекту. Также принимается критерий пользы: для окружающей среды, для пациента, для хозяйственной деятельности [6, с.17–18]. Такие черты личности специфичны и для психофизиолога (изучает нейрофизиологические механизмы психических процессов, состояний и поведения). У медика, кроме того, силен и мотив на исцеление больного. Тенденции личностной обусловленности верны во всех науках, но в науках про человека вклад личного опыта часто решающий. Это может быть общественная работа, тяжёлый семейный опыт, болезнь, конфликты. Учёный всегда стремится «уяснять отдаленное, неизвестное и трудное в терминах близкого, самоочевидного и известного по опыту повседневной жизни» (Холтон, 1973 по [1, 51]). Один из крупнейших представителей психоанализа Дж. Салливен занялся изучением шизофрении, поскольку сам страдал от неё. Научная среда, которую он себе создал, была для него, главным образом, средством решения личных проблем: «Создавая идеальное окружение для пациентов, больных шизофренией, Салливен одновременно создавал мир, в котором он сам мог бы жить без угрозы своей самооценке» [1, с.49]. У. Джемс автор философского и психологического направления как прагматизм и функционализм сам был весьма «здравым человеком» и бытовым прагматиком [16]. Дж. С. Милль, один из основателей формальной логики, обратился к этой науке, поскольку обрёл в

ней психологический комфорт, соответствующий его личностному складу: мог вести нелюдимый образ жизни и удовлетворить пристрастие к «сухим формализмам» [1,с.49]. Психоналитики считают : «творческое поведение... – это сублимация глубоких негативных переживаний» [15]. Подмечено, что ни в одной другой науке системы научного знания в такой степени не отражают личностно-психологические особенности их авторов, как в психологии [18].

Изложенные выше факты часто служат для всевозможных спекуляций, шуток и домыслов относительно психологов в целом. Нужно учитывать, что кроме индивидуальных причин прихода в психологию (и науку в целом), работе в ней, существуют и более общие профессиональные, житейские, административные и политические факторы, которые организуют жизнь учёного гораздо сильнее, нежели импульсы частного и личностного порядка. Во многих случаях, человек об этих обстоятельствах может абсолютно не подозревать при выборе профессии.

Есть ещё один признак объединения психологов, как теоретиков так и практиков, который нельзя обойти вниманием. Это принадлежность к научной школе. Последнее время этот фактор у психологов-практиков снижается, уступая место эклектизму (смешению взглядов и концепций). Сам феномен научной школы в современном его понимании сформировался в XVIII веке по образу творческих художественных школ. Ранее научная работа в Европе была скорее индивидуальной. Отдельные исследователи объединялись в концептуальные направления. Так было и в философии, и в психологии. До XIX в. психология в основном существовала в рамках философских и духовно-религиозных исканий (Рождественский, 1995). Эти разновидности психологических знаний не утрачивают своего значения и поныне. Отметим, важный факт – объект психологии развивающийся. Психика в индивидуальном и наиндивидуальном развитии претерпевает изменения под влиянием социально-исторических, экономических, философских и иных сторон жизни. Недаром, понятие «душа», «психика» в разные эпохи было неодинаковым, оно эволюционно. Исследование объекта психологии непосредственно невозможно, поэтому каждая научная школа изыскивает свой объяснительный принцип определения закономерностей психической жизни – поведение, деятельность, родовая травма, бессознательное.

Рене Декарт считал душу и тело независимыми субстанциями. Душа приравнивалась к сознанию, душой обладают люди (ибо мыслят), животные же не думают и потому бездуховны. Декарт ввёл понятие рефлекса (заложил основу физиологической психологии), поставив психофизиологическую проблему – соотношение мозга и психики, а также вопрос соотношения врождённого и приобретённого, произвольного-непроизвольного (свободного-автоматического). Р. Декарт считал, что у человека есть врождённые идеи. В этом последнем смысле ему противоречил Д. Локк, решивший проблему врождённого-приобретённого в сторону последнего

(идеи приобретает через опыт и самонаблюдение); крайняя точка зрения – человек как чистая доска. Такие теории называются «теориями среды». Приоритет внутренних условий в развитии человека отстаивал Жан Жак Руссо. Б. Спиноза и Д. Локк развили в философии понятие ассоциации между стимулами; они же рассмотрели составную (сложную) ассоциацию – отношение. Ассоцианизм был в психологических исследованиях до XIX в. господствующей парадигмой и нашёл применение в объяснении ряда процессов памяти и мышления. Ассоцианисты не выделяли мышление, память и другие психические процессы из общей канвы психического. Ассоциация считалась основой любого психического акта, а произвольное следование образов-представлений принималось за течение умственного (а более общо психического) процесса. Образы складывают ассоциацию, ассоциация слагает представление, последние сводились в понятия, далее в суждения, умозаключения. Мышление понималось в смысле образования и актуализации ассоциаций, а память в сохранении ассоциаций. К концу XIX-началу XX в. психология встречается с трудностями по объяснению связи телесного и душевного, а также некоторых аспектов поведения («открытый кризис»). Такая ситуация стимулировала новую программу исследований. Появилось несколько новых теоретических направлений – крупных научных школ. Бихевиоризм – здесь в центре поведение, структурализм (внимание к структуре в психике), психоанализа (бессознательные тенденции). Эта ситуация совпадает со становлением экспериментальной психологии и ростом объёма преподавания психологических знаний в университетах и общеобразовательных школах, а научная школа становится более институционализированной – связанной с университетом, клиникой и т.д.

Сегодня, научная школа – это относительно небольшой научный коллектив, объединённый не столько организационно, тематикой, но и общей системой взглядов, идей, традиций – сохраняющейся, передающейся и развивающейся при смене научных поколений. «Школы» часто складывались вокруг университетов, экспериментальных лабораторий. А в XX веке и вокруг промышленных предприятий, фирм и корпораций, НИИ. Характеристики научных школ [1]: общность объекта исследования, единая парадигма научной деятельности; способность к продуцированию знания, выделяющего данную школу среди других; собственные технологии создания, передачи и применения знания; эффект саморазвития, основанный на обмене результатами как внутри одного поколения, так и между учителями и учениками; признание со стороны других научных направлений.

Е. Устюжанина [12, с.10–13] пишет о четырёх типах научных школ: Направление (главное, совместная парадигма), образовательная система (общность учебной базы), производственная система (совместная производственная и исследовательская деятельность), школа-инкубатор (общность научной идеологии). Школа, как единство исследования, общения

и обучения творчеству, является одной из основных форм научно-социальных объединений, притом древнейшей формой, характерной для познания на всех уровнях его эволюции. В отличие от организаций типа научно-исследовательского учреждения школа в науке является неформальным, т. е. не имеющим юридического статуса объединением. Её организация не планируется заранее и не регулируется административным регламентом [1, с.104–105].

М.Г.Ярошевский предлагал выделять следующие типы научных школ: научно-образовательные школы, школы – исследовательские коллективы и школы – направления.

Целевой функцией научно-образовательной школы является подготовка будущих исследователей. Целевой функцией научно-производственной школы – производство нового знания [12, с.10]. Научно-производственная школа отличается от школы-направления и научно-образовательной школы своей производственной направленностью. Она представляет собой тип предприятия (производственной системы), которая может служить основанием для наукоёмкого производства, финальным критерием истинности тут считают материальное изделие.

Как было сказано выше, в психологии в конце XIX- начале XX в. мощный импульс получила институционализация (организационное обособление) психологических организаций и объединений. Научные школы структурализма и гештальтизма стали альтернативой ассоциации, которые абстрагировались от природы связываемых психических процессов. Структуры, по мнению учёных того времени, складываются посредством синтезирующего преобразования из ассоциаций. Уделялось внимание применению псевдофизических «структур» (силы, поля), которые переносились из физики, электротехники, механики в психологию (К.Левин). Противоположностью ассоциативного принципа стал и гештальт – некая «хорошо организованная» структура в восприятии, мышлении, иных психических процессах (К. Вертгеймер). Ещё одно знаковое направление – бихевиоризм (Д. Уотсон), ставил на первый план понятие поведения. Он не изучал, или пренебрежимо мало обращал внимание на процессы текущие в сознании, а подходил к человеку с концепцией «чёрного ящика», но в более поздних модификациях появились «опосредующие» функции внутреннего характера. Бихевиоризм стал активно вводить количественные показатели, стал рассматривать вероятностные основы поведения. Функционализм ставил в центр понятие функции, связывающую психический акт с неким явлением внешней среды, деятельностью, реализующей процесс адаптации (У.Джеймс, вариант: Джемс). Уже после Второй мировой войны набирает популярность «когнитивная психология» – направление с упором на знание, понимание, много она взяла, в своё время, от компьютерных наук, моделирования, кибернетики, но сейчас эти рамки для неё уже тесны (Д. Миллер, Д. Брунер, У. Найссер). Психоанализ вырос, в отличие от

бихевиоризма и гештальтизма, стремившихся к построению знания по принципу естественных наук, из психотерапевтического, клинического наблюдения. Скрытые, неосознаваемые процессы, по мнению психоаналитиков, становятся важнейшей объяснительной силой в интерпретации мыслей, поступков, чувств человека. Большое место уделялось раннему опыту, сексуальным тенденциям. В дальнейшем последователи З. Фрейда, создателя психоанализа, переосмыслили многие положения его теории, взяв из них самые сильные.

Оригинальные отечественные классические научные психологические школы: Л. Выготский, А. Лурия (происхождение и развитие психических процессов); Д. Узнадзе (теория установки). Такие школы сложились к 20 годам, а к 30-годам XX в. пришло уже новое поколение советских психологов: Б. Ананьев (восприятие, общая психология) – «ленинградская школа»; А. Леонтьев (теория деятельности), С. Рубинштейн (общая психология) – «московская школа»; А. Запорожец, Д. Эльконин (детская психология); П. Гальперин (педагогическая психология), А. Лурия (нейропсихология).

В психологии и психофизиологии критерию «направления» соответствовали психоанализ З. Фрейда, культурно-историческая школа Л. С. Выготского, физиологическая «рефлексологическая» школа И. М. Сеченова (последователи В. М. Бехтерев и И. П. Павлов, рефлексология уживалась с наличием сознания, психического; в отличие от бихевиоризма). Научное направление объединяет учёных, стоящих на общих научных позициях, выработанных, как правило, их предшественниками. Исследователи не связаны единым местом и временем пребывания, лидером или группой ведущих учёных. Объединяющую и регулирующую функцию здесь выполняет парадигма, которая была заложена основателями течения [12, с.5]. Научные школы бывают экспериментальные и теоретические, узкопрофильные и широкопрофильные (возможно междисциплинарные), теоретико-фундаментальные и, наоборот, прикладные. В случае научного направления можно выделить научное течение (гештальтпсихология, бихевиоризм), теневой научный коллектив или «невидимый колледж» (горизонтальные связи между университетами и НИИ с созданием виртуальных коллективов). В случае такого «колледжа» формируется группа учёных, стоящих в авангарде исследования. Возможно и складывание научной группировки – территориально организованного коллектива (школа Резерфорда, о таких говорят ещё: «московская школа», «кембриджская школа» – подчёркивая географический элемент); национальная, международная (транснациональная). Для международной школы-направления присущи учёные и исследовательские группы, разнесенные во времени и пространстве, обменивающиеся идеями через публикации и конференции (очные и заочные). Форма научной работы может быть индивидуальной и коллективной, неформальной («кружки») и

институционализированной (например, на базе университета, пример – МГТУ им. Н.Э.Баумана – школа ракетостроения). Научная школа имеет руководителя, управляющего исследованиями (часто это автор какой-то теории, но это может быть и чистый организатор), что специфично для школы-коллектива, для школы-течения общий лидер может и не избираться важной парадигма, принятая научная программа. Важно выделять и однопоколенческие и многопоколенческие школы. Последние распространены в естественных науках. В многоуровневых школах присутствуют одновременно два и более поколений учеников, объединяемых под руководством основателя школы, но непосредственное руководство начинающими исследователями осуществляют более старшие и опытные члены школы [2, с.20]. Так работала Кавендишская школа Э.Резерфорда. Тот не руководил всеми учеными сразу, доверяя многое своим более именитым и опытным ученикам. Кавендишская школа является примером школы, где разрабатывалось множество идей – из области физики, химии, биологии (структура ДНК), астрономии (открыты пульсары), серьёзно тут занимались полупроводниками [14].

В части школ коллективно генерируют идеи, либо верифицируют их. Где-то поощряют внесение сырых идей, а где-то нужно обнародовать только выверенные и главное структурированные идеи. В смысле дистанции власти – мы можем наблюдать коллективы, где особо почитают силу положения (учёных степеней, званий и должностей), в ином случае же личность и знания. Есть коллективы, где на этапе генерации идей новых идей должности в расчёт не берутся. В одних школах больше всего ценится предсказуемость научных результатов (определённость), основанная на длительном опыте ведения работ, другие могут ставить и решать абсолютно неизведанные задачи. Часть научных школ поощряет конкуренцию между членами.

Во временной перспективе научная школа развивает и приспособливает к современности идеи своих основателей. В другом случае – решает текущие прагматические задачи. В третьем постулирует «работу на перспективу». Критерием оценки результатов служат: формирование новых исследовательских гипотез, логичность гипотез, верифицируемость, принадлежность к принятому тренду идей; за результат могут принимать, например, данные только подтверждённые экспериментом, либо корректно построенные теоретические модели (вербальные, математические); развитие категориального строя.

Оценка вклада в рамках разных научных школ также разнится. В одних главный автор всегда лидер школы (в любых печатных работах), в других старшие члены коллектива делятся идеями с молодёжью безвозмездно. Есть школы отстаивающие принцип коллективности творческого процесса и авторских прав (соавторы работ абсолютно весь коллектив). В каких-то идёт борьба за индивидуальное признание и

приоритет.

В отечественной психологии наук известна школа Л. С. Выготского. Это двухпоколенческая школа: «тройка» (Л.С. Выготский, А.Р. Лурия, А.Н. Леонтьев) и «пятёрка» (А.В. Запорожец, Л.И. Божович, Р.Е. Левина, Н.Г. Морозова и Л.С. Славина) Но это и первичная школа – Л.С. Выготский лично руководил всеми этими учёными. Системомыследеятельностная (СМД) методология, зародилась в рамках Московского Логического Кружка (1952-1954 гг., впоследствии Московский Методологический Кружок – ММК, участниками которого были А.А. Зиновьев, Б.А. Грушин, Г.П. Щедровицкий, М.К. Мамардашвили). На более поздних этапах деятельность Московский Методологического Кружка возглавлял Г.П. Щедровицкий. С этого момента можно говорить и о формировании его школы [2, с.13]. В 1979 г. сложилось направление организационно-деятельностных игр (ОДИ) и их применение в социально-политической, производственно-хозяйственной и исследовательской сферах. Тартуско-московская семиотическая школа, возглавляемая Ю.М. Лотманом, объединяла представителей двух городов – Москвы (литературоведы) и Тарту (лингвисты). В каком-то смысле она была невидимым колледжем (неформальный семинар, включающий учёных разных организаций, часто отдаленных географически – прим. авт.). О разных путях влияния обучения на развитие учащихся говорил Л.В. Занков, который разработал особое построение учебного процесса, где «обучение идёт впереди развития». Был выдвинут ряд принципов обучения, и сложилась основа экспериментальной системы начального обучения – «система развивающего обучения Л.В. Занкова». Работа Л.В. Занкова и последователей являют пример теоретико-педагогической школы.

Альтернативой вышеописанным направлениям стала гуманистическая психология. В центре внимания психологов-гуманистов – целостная, уникальная личность, раздумья о её предназначении, смысле жизни; о путях её становления. Такой учёный обращается к человеку в терминах и понятиях его же самого, её язык нередко – язык литературы и искусства, оттого она находит живой отклик в любом человеке – как религия или, например, философия. Тем не менее, не нужно думать, что психологи других направлений люди бездуховные и негуманные. Во всех научных школах и коллективах сейчас сильно внимание к стандартам этики, морали, духовности – гуманизация науки. В этом контексте особенно важным становится парадигма безопасности, когда специалист, в своей деятельности стоит на страже интересов клиента, пациента, исследуемого. Действует по принципу «не навреди».

Выводы. За последние несколько десятков лет на постсоветском пространстве произошли серьёзные тектонические изменения в психологическом движении. Психологи стали массовой профессией, сформировалась широкая сеть институтов, кафедр, лабораторий и сообществ

с применением их знаний и умений в самых разных отраслях человеческой деятельности.

Использованные источники:

1. Аллахвердян А.Г., Мошкова Г.Ю., Юревич А.В., Ярошевский М.Г. Психология науки. Учебное пособие. М.: Флинта, 1998. 312 с.
2. Грезнева О. Ю. Научные школы (педагогический аспект). РАО, Институт теории образования и педагогики . М., 2003. 69 с.
3. Гурова Любовь Наука о душе, интервью с Хайке Лесмайстером // Русская Германия. № 41.2001.
4. Зинченко В.П. Очень субъективные заметки о психологической диагностике // Человек. 2001. № 1. С. 87–93
6. Кузьмина Е.М. Субъективная модальность в научном дискурсе: семантика и средства выражения. Автореф. дисс. ...канд. фил. Наук, спец. 10.02.01 Русский язык. 22 с.
7. Лекторский В. А. Субъект, объект, познание. М.: Наука, 1980. 358 с.
8. Степанова М.А. Адамский А. Психолог в школе: Факты, комментарии, рекомендации. М. : Сфера, 2005. 288 с.
9. Татьянченко Наталья Петровна. Психологические условия обеспечения безопасности личности военнослужащих: дисс.... кандидата психологических наук : 19.00.01.Сочи, 2008. 238 с.: ил.
10. Устюжанина Е.В., Евсюков С.Г., Петров А.Г., Казанкин Р.В., Дмитриева М.Б. Научная школа как структурная единица научной деятельности / Препринт #WP/2011/288. М.: ЦЭМИ РАН, 2011. 73 с. (Рус.)
11. Чем вы занимаетесь ? Вашу работу невозможно пощупать? /Кириленко Мария, Яценко Анна //Зеркало недели. № 50 (578). 24 –30 дек. 2005 г.
12. Ярошевский М. Г. Логика развития науки и научная школа // Школы в науке. М., 1977. С.7–97.
13. Albert R. S., Runco M. A. The achievement of eminence: A model based on a longitudinal study of exceptionally gifted boys and their families // Conception of giftedness. Cambridge, 1986, p. 332–357
14. Bjork D. The compromised scientist: William James in the development of American psychology. N. Y., 1983.
15. Lendrem D. What are scientists made of // New scientist. 1985, v. 108, № 1479, pp. 57–58.
16. Richards G. Of what is history of psychology a history // British journal for the history of science. 1987, v. 20, № 65, pp. 201–211.
17. Загускина О. Услышать друг друга – простая наука ? // Саровский курьер . – № 36. 2001. URL: <http://courier.sarov.ru/36/txt/2001/0403.htm> · (25.06.2006)
18. Левит Л. Интервью с частным психологом. Психиатр, психотерапевт, психолог. 1995. URL: <http://www.psycholevity.com/index.php/a94> (12.12.13)·
19. Общество. Крик о помощи по телефону / интервью с С.В. Одарченко, директором молодежного консультативного центра «Доверие». 14.12.2006 URL: <http://www.allfromnews.info/news/70220/> ·(13.02.2009, доступ закрыт)

*Стешенко Ю.А.
магистрант
кафедра экономического анализа, статистики и финансов
Кубанский государственный университет
Россия, г. Краснодар*

СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ МАЛОГО БИЗНЕСА РФ

Малые предприятия в современных условиях развития рыночной экономики представляют собой динамично развивающийся сектор. Они способны на быстрое обновление номенклатуры производимой продукции, более приспособлены к выпуску уникальных, нестандартных изделий, хорошо учитывают дифференцированный спрос потребителей. В большинстве стран малые предприятия являются главными налогоплательщиками, обеспечивают значительную часть доходов бюджета. [1] Вместе с тем малый бизнес — это наиболее изменчивый сектор экономики: высок уровень ликвидации предприятий, особенно на ранних этапах их существования. Ежегодно сотни малых предприятий разоряются и прекращают свое существование. [2] Так, по данным Всемирного банка из создающихся малых предприятий через год остается примерно половина, через 3 года—7–8%, а через 5 лет — только 3%. Но на месте ликвидированных фирм образуются новые, поскольку вход на рынок и выход из него для малого бизнеса относительно безболезнен. Ликвидация не означает чрезмерных финансовых потерь, и многие предприниматели делают по 3–4 неудачных попытки, прежде чем найдут действительно свое дело.

По данным сплошного федерального наблюдения, проводимого Федеральной службой государственной статистики, по состоянию на 2010 год в стране на 1000 человек приходится 12 малых и средних предприятий и 20 индивидуальных предпринимателей.

Таблица 1 – Основные абсолютные показатели деятельности малого бизнеса в 2008-2012 гг.

Показатель	2008 г.		2009 г.		2010 г.		2011 г.		2012 г.	
	Всего	Уд. вес микропредприятий %	Всего	Уд. вес микропредприятий %	Всего	Уд. вес микропредприятий %	Всего	Уд. вес микропредприятий %	Всего	Уд. вес микропредприятий %
Число малых предприятий (на конец года), тыс.ед.	1347,7	79	1578,8	84,8	1644,3	86,1	1836,4	86,8	2003	87,9
Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей), тыс. чел.	10436,9	40,4	10247,5	44,2	9790,2	33,9	10422	37,1	10755,7	39,5
Оборот предприятий, млрд. руб.	18727,6	46,1	16873,1	47,8	18301,3	29,8	22613,1	31,1	23463,7	35,6
Инвестиции в основной капитал, млрд. руб.	472,3	32,8	346,1	27	520,3	38,3	431,6	34,7	521,5	30,1

Согласно табл. 1 число предприятий малого бизнеса увеличивается, в период с 2008-2012 гг., их количество возросло в 1,5 раз, также следует отметить стабильную тенденцию возрастания доли микропредприятий. Численность занятых в секторе малого бизнеса в абсолютных значениях имеет изменчивую динамику, так, прирост за 2007-2012 гг. составил всего 318,8 тыс. чел. Удельный вес занятых в микропредприятиях снижается. Оборот предприятий и инвестиции в основной капитал, позволяют оценить реальную экономическую выгоду со стороны малых предприятий, в период с 2008-2012 гг. увеличивались. Количество микропредприятий увеличивается, в том числе за счет смены статуса малого предприятия на «микро». Средняя численность занятых в расчете на 1 предприятие составило в 2012г. 5 чел., на микропредприятие – 2 чел. За исследуемый период прослеживается отрицательная динамика этого показателя. В расчете на 1 предприятие

оборот за исследуемый период снижается, так в 2008г. значение для малых предприятий составило – 13,9 млн.руб., в том числе для микропредприятий – 8,1 млн. руб., в 2012г. размер снизился до 11,7- для малых, и 4,7 для микропредприятий. Инвестиции в основной капитал также имеют отрицательную динамику.

Анализируя темпы прироста числа малых предприятий, численности их работников и оборота, можно сделать общий вывод об ухудшении экономической ситуации, вызванной последствиями финансового кризиса и неэффективной государственной налоговой и социальной политики поддержки малого бизнеса в РФ. Наиболее наглядно о распространении малого предпринимательства говорит такой показатель, как число малых предприятий на 1000 человек из числа экономически активного населения.

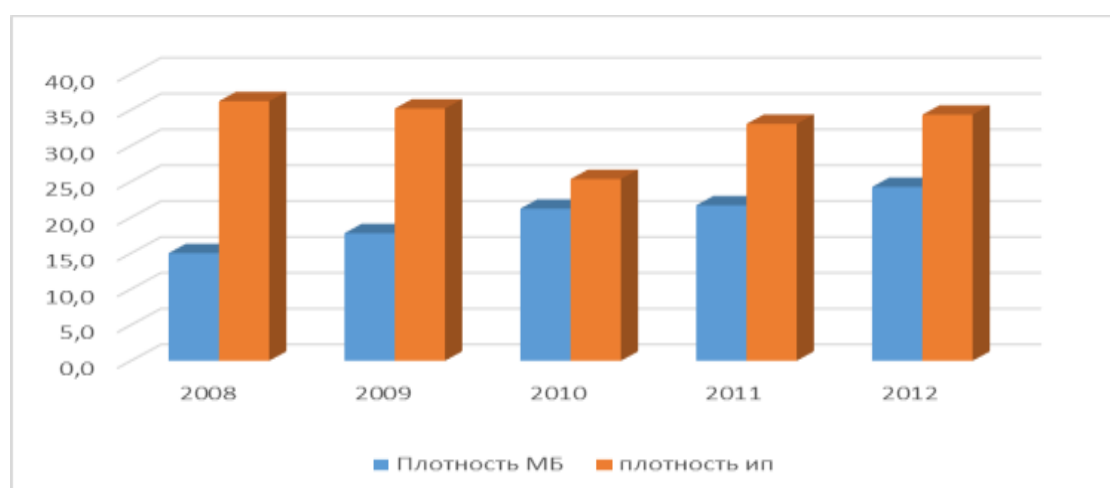


Рис. 1 – Плотность распространения предприятий малого бизнеса и ИП в РФ за 2008-2012 гг.

По данным рис.1 можно сделать вывод о росте плотности распространения субъектов малого бизнеса, так в 2008 г. на 1000 чел. активного населения в России приходилось всего 15 малых предприятий, а в 2012г. значение составило 24 ед. Плотность распространения ИП за исследуемый период не имела четкой тенденции, в 2010г. наблюдался спад, прежде всего обусловленный существенным снижением количества зарегистрированных индивидуальных предпринимателей. Количество зарегистрированных индивидуальных предпринимателей в 2012 г. составило 2599,3 тыс. чел., из которых большинство (более 50%) занято в сфере оптовой и розничной торговли, ремонта автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования, 12% заняты в области транспорта и связи, 10% в сфере недвижимости. Таким образом, 85% объема выручки (с учетом налогов и аналогичных обязательных платежей) от продажи товаров, продукции, работ, услуг по отдельным видам экономической деятельности в РФ приходится на сферу розничной и оптовой торговли. Анализируя показатели эффективности деятельности малых предприятий, следует отметить, что в последние годы

она значительно возросла. Так, сальдированный финансовый результат в 2012г. достиг значения в 950 млрд. руб., что в 2 раза выше уровня 2011г. (табл. 3)

Таблица 3 – Основные финансово-экономические показатели деятельности малых предприятий в РФ за 2008-2012 гг.

Показатель	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Рентабельность активов, %	3,5	2,3	1,8	1,5	2,5
Рентабельность оборотных активов, %	3,5	4	4,1	3,2	5,2
Коэффициент текущей ликвидности, %	108,0	112,7	109,4	130,4	111,9
Коэффициент автономии, %	19,7	32,2	50,5	40,9	46,4
Сальдированный финансовый результат, млн.руб.	231158	424609	535994	474168	950211

Рентабельность активов отражает эффективность использования имущества предприятий малого бизнеса, за исследуемый период значения показателя находились на неудовлетворительном уровне. Средний показатель текущей ликвидности за 2008-2012 гг. составил 114, 5%, что говорит о нехватке активов малых предприятий для покрытия краткосрочных обязательств, и, следовательно, для нормального функционирования оборотного капитала. Состояние и темпы развития малого предпринимательства во многом зависят от налогообложения. Налоговое законодательство России характеризуется с одной стороны обширным нормативным материалом, с другой – частым внесением всевозможных изменений и дополнений, то есть нестабильностью. Статистическая оценка ситуации в сфере налогообложения малого бизнеса позволяет сделать выводы о необходимости пересмотра существующих концептуальных подходах к вопросам налогообложения малого бизнеса и использования в формировании модели новых перспективных направлений, инновационных приоритетов, а также наполнения процессов реформирования специальных налоговых режимов соответствующим содержанием, ориентированным на конечный результат и социальное благополучие. [3]

Использованные источники:

1. А.Г. Грязнова, Н.Н. Думная Микроэкономика. Теория и российская практика: учебник – 5-е издание., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2008. С. 688
2. Мешкова Д.А. Развитие малых предприятий в Российской Федерации по результатам сплошного обследования деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства за 2000 и 2010 гг. // Экономический анализ: теория и практика. 2013. № 27. С. 18-22.
3. Окунь А.С. Стешенко Ю.А. Совершенствование налогового инструментария в системе малого предпринимательства // Финансовая

*Стретинский И.А.
студент 4-го курса
кафедра государственного и муниципального управления и права
ФГБОУ ВПО «Бакирский государственный аграрный
университет»
Россия, г. Уфа*

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РФ И МЕЖДУНАРОДНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ (НА ПРИМЕРЕ BRICS)

Я считаю, позиция России, как активного участника международных финансовых объединений, в основном диктуется потребностями национальной экономики, ее капитала, а также политическим положением нашей страны на мировой финансовой арене.

Особенно следует отметить тот факт, что Россия, в качестве правопреемницы СССР, с момента ее возникновения как самостоятельного государства оказалась сразу серьезно вовлечена в международные финансовые отношения, выступая и в качестве кредитора, и в качестве заемщика. Решение же многих международных вопросов в этой области сегодня невозможно без взаимодействия Российской Федерации и международных организаций, в частности таких как БРИКС.

БРИКС — группа из пяти стран: Бразилия, Россия, Индия, Китай, Южно-Африканская Республика.

В начале создания данной ассоциации, эксперты не предполагали наличия координации экономических политик между странами участницами. Тем более не предполагалось, что страны БРИК образуют некий экономический блок или официальную торговую ассоциацию, как Европейский союз. Однако, со временем появились признаки, что «четыре страны БРИК стремятся сформировать политический клуб» или «союз», и таким образом преобразовать «свою растущую экономическую власть в большее геополитическое „влияние“».

Международные организации прошлого стали прообразами современных международных организаций, которых в настоящее время большое количество, и которые играют большую роль в современных международных отношениях. В современном мире международные организации являются основным организатором общения государств. Международные финансовые институты представляют собой международные организации, созданные на основе межгосударственных соглашений в целях регулирования финансовых отношений для обеспечения стабилизации мировой экономики [2].

Доклад «БРИКС (Бразилия, Россия, Индия, Китая и Южная Африка): Построение образования для будущего» - первый углубленный анализ достижений и проблем, с которыми сталкиваются системы образования в

этих странах. В настоящее время страны БРИКС предоставляют образование более 40% населения мира.

Следовательно, более тесное сотрудничество между пятью странами с формирующейся рыночной экономикой, которые добились значительных успехов в создании более эффективных систем качественного образования, способно ускорить прогресс в области образования. Такой вывод содержится в новом докладе, опубликованном ЮНЕСКО.

Один из ключевых выводов Доклада заключается в том, что страны БРИКС эффективно осуществляют инновационную политику, направленную на улучшение качества образования и расширение возможностей получения технической и профессиональной подготовки, а также высшего образования. Например, Бразилия разработала одну из наиболее комплексных систем оценки в мире, где сочетание данных, в частности, коэффициентов зачисления и окончания школы, используется для постановки конкретных целей по улучшению положения и проведения реформы. Принятие нового закона в Индии, согласно которому компании должны отдавать 2% своей прибыли на корпоративные мероприятия, связанные с социальной ответственностью, будет представлять интерес для всех правительств, которые ищут способы финансирования высших ступеней образования и развития навыков.

В Докладе подчеркивается стремительное расширение системы высшего образования, как, например, в Китае, где число студентов увеличилось более чем в пять раз в период между 1999 и 2012 годами. В России усилия, направленные на стимулирование обмена знаниями и укрепление сотрудничества между студентами и университетами, такие как Сетевой университет стран БРИКС, инициатором которого является Российская Федерация, обогащают процесс обучения. В Южной Африке преодоление неравенства, являющегося результатом апартеида, стало центральной темой реформы образования, и служит полезным уроком для всех стран, приверженных борьбе с несправедливостью [1].

На прошедшей 1 октября в рамках Общественного форума ВТО сессии «БРИКС и Африка: партнерство для развития» президент России Владимир Путин заявил, партнерство с БРИКС - приоритет для России

Россия будет придерживаться курса на расширение и диверсификацию внешнеэкономических связей, и главным направлением развития станет взаимодействие со странами Латинской Америки, БРИКС и АТР, заявил президент России.

Россия считает приоритетом углубление сотрудничества со странами Латинской Америки, БРИКС, АТР, Китаем, заявил президент РФ Владимир Путин, выступая на пленарном заседании форума «Россия зовет».

«Будем придерживаться заявленного курса на расширение и диверсификацию внешнеэкономических связей. Среди приоритетов — углубление делового, торгового, инвестиционного, технологического

партнерства со странами Латинской Америки, государства АТР, с нашими коллегами по БРИКС, в том числе с Китаем и Индией», — сказал Путин.

Новосибирский госуниверситет экономики и управления и вузы ЮАР обсуждают возможность создания в ближайшее время между странами БРИКС аналога сетевого Университета Шанхайской организации сотрудничества (ШОС).

На встрече с руководством новосибирского вуза и преподавателями вузов ЮАР обсуждались вопросы о возможности инициировать создание ассоциативной вузовской структуры стран БРИКС.

Также, Путин заявил, что Россия не будет ограничивать доступ в интернет и осуществлять «огосударствление» сети.

Необходимо отметить, что взаимные санкции Запада и России, введенные в связи с кризисом на Украине, позволили Москве укрепить партнерские отношения с отдельными государствами группы развивающихся рынков БРИКС, а также повысили степень сплоченности стран БРИКС на мировой арене.

Они уверены, что России отведена уникальная роль в БРИКС и, именно Россия уже превратилась в формальный политический блок благодаря проведению ежегодных саммитов. По словам экспертов, Россия не просто обладает теми же характеристиками, что и другие государства БРИКС, но она сумела выработать тесные, стратегические партнерские отношения с другими членами этой группы, в частности с Индией и Китаем [3].

Необходимо отметить, что на председательство России в BRICS, ШОС, «двадцатке» и «восьмерке» в бюджете на 2013-2015 гг. заложено 15,6 млрд руб. Саммит ШОС и BRICS в 2015 г. пройдет в Уфе.

Использованные источники:

1. Кузнецов, В.М. Анализ привлечения и использования Российской Федерацией средств займов международных финансовых организаций и перспективы дальнейшего сотрудничества / В.М. Кузнецов // Финансы и кредит. - 2008. - № 16. - с. 13-15.
2. Грозовский Б. Зачем нужен банк развития BRICS // Forbes, 06.11.2014 // <http://www.forbes.ru/sobytiya-column/rynki/79537-zachem-nuzhen-bank-razvitiya-brics>
3. <http://www.nkibrics.ru/>.

*Стрилько Я.С., к.гос.упр.
доцент
кафедра административного менеджмента и бизнес-
администрирования
Классический приватный университет
Украина, г. Запорожье*

МЕТОДИКА КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТОВ ТРУДА НАУЧНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИХ РАБОТНИКОВ

Аннотация. В статье охарактеризована методика комплексной балльной оценки результатов труда научно-педагогических работников, которая может применяться для построения рейтингов и совершенствования материального стимулирования сотрудников к более производительному и качественному труду

Ключевые слова: профессиональные компетенции, профессионально-квалификационный уровень, деловые качества, сложность выполняемых функций, результаты труда, рейтинг, материальное стимулирование

Annotation. The method of complex ball evaluation of results of labour of scientific-pedagogical workers is resulted in the article. It can be used for construction of ratings and perfection of material stimulation of employees to more productive and high-quality labour.

Keywords: professional jurisdictions, professional-qualifying level, professional qualities, complication of executable functions, results of labour, rating, material stimulation

Учитывая новации в области высшего образования, которые обусловлены принятым Верховной Радой Украины 1 июля 2014 Закона Украины «О высшем образовании» [1], необходимость обеспечения высокого качества образовательных услуг становится первоочередной задачей настоящего. Достижение высокой эффективности работы любого структурного подразделения высшего учебного заведения требует обеспечения определенной заинтересованности (моральной, социальной, материальной) сотрудников, в том числе и путем установления четкой зависимости получаемых доходов всеми категориями работников от их реального вклада в общее дело. Размер доходов каждого сотрудника, его социальное положение нуждаются в обеспечении четкого соответствия результатам его деятельности.

На данный момент существует множество методик оценки результатов деятельности работников на основе анкетирования, интервьюирование, тестирование, использование мнений экспертов, построения различных рейтингов. Одной из многочисленных попыток оценки сложности и качества работы сотрудников, имеющих практический интерес, являются «Методические рекомендации по оценке сложности и качества работы специалистов (для установления квалификационных категорий и дифференциации должностных окладов)», разработанные Научно-

исследовательским институтом труда (г. Москва) [2]. Эти рекомендации предназначены для аттестации и определения должностных окладов конструкторов и технологов машиностроительных предприятий, а также НИИ и КБ, поэтому для практического использования в области высшего образования потребует некоторого уточнения и углубления.

В соответствии с «Методическими рекомендациями по оценке сложности и качества работы специалистов (для установления квалификационных категорий и дифференциации должностных окладов)», аналитический метод оценки сложности работ осуществляется поэтапно в следующей последовательности:

- установление оценочных признаков сложности и их удельного веса в общей оценке сложности работ;
- определение числа степеней каждого признака и критериев отнесения к ней определенных работ;
- разработка шкалы балльной оценки сложности;
- расчет сложности выполнения определенной работы;
- определение интегрального показателя сложности работ, включенных в должностные обязанности исполнителя.

Расчеты, связанные с проведением двух последних этапов, позволяют осуществить оценку качества труда, а также установить квалификационную категорию по оплате труда специалиста. Для каждой ступени признака определяется условная количественная мера (количество баллов), что позволяет получить шкалу балльной оценки [2].

Признаками, характеризующими работника, является его профессионально-квалификационный уровень (ПКУ) и деловые качества (ДК). Признаками, характеризующими работу, является ее сложность (СР) и конкретно достигнутый результат (РТ). Оценки деловых качеств (ДК) и результатов труда (РТ) можно суммировать, поскольку они имеют родственное единство. Оценка текущих результатов труда обосновывает и иллюстрирует оценку деловых качеств, поскольку учитывает реальное количество и качество задач, выполненных в межаттестационный период.

Нельзя допустить получение высоких оценок результатов труда за счет выполнения более простых работ. Поэтому оценки профессионально-квалификационного уровня (ПКУ) и сложности выполняемых функций (СР) принимают форму корректирующих коэффициентов. Комплексная оценка качества работы рассчитывается по формуле:

$$КО = ПКУ \times ДК + СР \times РТ. \quad (1)$$

Коэффициенты ПКУ и СР позволяют привести к единому знаменателю оценки качества работы сотрудников различных должностных рангов. Согласно с мнением А.М. Колота, что для усиления значимости оценки сложности и результатов труда в формулу (1) необходимо ввести коэффициент 0,5, который определен эмпирически [4, с. 304]. Таким образом формула примет вид:

$$KO = 0,5 \times PKU \times DK + CP \times PT, \quad (2)$$

Профессионально-квалификационный уровень научно-педагогического работника определяется по общим наборам объективных признаков, а именно: образование, стаж работы по специальности, активность участия в системе непрерывного повышения профессионального мастерства. По образованию все работники распределяются на 3 группы, каждой из которых соответствует определенная балльная оценка (табл. 1).

Таблица 1 - Группы персонала по образованию и их балльные оценки

№ п/п	Группа персонала	Оценка в баллах
1	Со средним специальным образованием	0,1
2	С высшим и неоконченным высшим образованием	0,3
3	С двумя высшими образованиями, которые соответствуют профилю работы, или с ученой степенью	0,5

Стаж работы оценивается следующим образом: до 15-ти лет за каждый год - 0,01 балла; за 15 и более лет - 0,15 балла. Оценка активности участия в системе непрерывного повышения профессионального мастерства может быть такой: краткосрочные курсы, курсы целевого назначения и массовые формы обучения - 0,05 балла; курсы повышения квалификации с выдачей свидетельства об окончании курсов - 0,10 балла; получение второй профессии, специальности, подтвержденное дипломом государственного образца - 0,15 балла; стажировки на предприятии или в другом вузе, получение научной степени или ученого звания - 0,20 балла.

Коэффициент профессионально-квалификационного уровня определяется по формуле:

$$KPU = \frac{O + C + A}{0,85}, \quad (3)$$

где О – оценка образования;

С – оценка стажа работы по специальности;

А – активность участия в системе повышения квалификации;

0,85 – максимальная балльная оценка профессионально-квалификационного уровня.

Приказом Министерства образования и науки Украины «Об утверждении квалификационных характеристик профессий (должностей) педагогических и научно-педагогических работников учебных заведений» [3] определены четыре главные составляющие компетентности педагогических и научно-педагогических работников:

- профессиональная компетентность – качество действия работника, обеспечивающее эффективность решения профессионально-педагогических проблем и типичных профессиональных задач;
- информационная компетентность – качество

действий работника, обеспечивающих эффективный поиск, структурирование информации, ее адаптацию к особенностям педагогического процесса и дидактических требований, формулировка учебной проблемы различными информационно-коммуникативными способами, квалифицированную работу с различными информационными ресурсами;

– коммуникативная компетентность – качество действия работника, обеспечивающее эффективность прямой и обратной связи с лицом, которое учится, коллегами, способность к разработке стратегии, тактики и техники взаимодействия с людьми, владение государственным языком, профессиональным этикетом, а также навыками публичной презентации результатов работы;

– правовая компетентность – качество действия работника, обеспечивающее эффективное использование в профессиональной деятельности законодательных и других нормативных документов органов государственной власти для решения соответствующих профессиональных задач.

Исходя из вышеприведенных компетенций научно-педагогических работников, мы разработали перечень признаков деловых качеств, которые им соответствуют (табл. 2). Считаем целесообразным добавить деловым качествам также личные характеристики преподавателя, которые имеют непосредственное влияние на формирование его деловой активности.

Таблица 2 – Балльные оценки признаков, характеризующие деловые и личностные качества работников

Признак	Удельная значимость (в долях единицы)	Оценка уровней признаков с учетом их удельной значимости, баллов			
		низкий	средний	выше среднего	высокий
		0,5	1	2	3
1	2	3	4	5	6
<i>Профессиональная компетентность</i>					
Глубокое знание предмета, знание педагогических технологий, актуализация своих знаний	0,07	0,035	0,07	0,14	0,21
Новаторство, творческий рост, разработка новых идей	0,05	0,025	0,05	0,1	0,15
Моделирование содержания учебного материала, форм и	0,06	0,03	0,06	0,12	0,18

методов преподавания курсов с учетом их места и роли в общей программе подготовки специалистов					
Составление эффективных контролирующих материалов, создание учебных материалов по курсу	0,7	0,035	0,07	0,14	0,21
Привлечение студентов к научной работе, публикация материалов научной работы	0,5	0,025	0,05	0,1	0,15
Всего	0,3				
<i>Информационная компетентность</i>					
Умение пользоваться разными источниками информации	0,4	0,02	0,04	0,08	0,12
Умение пользоваться средствами технической поддержки (ксерокс, электронная почта, средства проекционного изображения)	0,4	0,02	0,04	0,08	0,12
Навыки превращения информации (анализ, синтез, систематизация)	0,4	0,02	0,04	0,08	0,12
Навыки поиска, обработки, передачи и представления информации	0,4	0,02	0,04	0,08	0,12
Умение ориентироваться в базах данных	0,4	0,02	0,04	0,08	0,12
Всего	0,2				
<i>Коммуникационная компетентность</i>					
Умение решать коммуникативные задачи - убеждать, добиваться понимания	0,4	0,02	0,04	0,08	0,12
Умение владеть аудиторией	0,4	0,02	0,04	0,08	0,12
Способность к эффективному коммуникативному взаимодействию со студентами (индивидуально-ориентированному и групповому), в том числе неформальному	0,4	0,02	0,04	0,08	0,12
Гибкость, способность к импровизации	0,4	0,02	0,04	0,08	0,12
Владение технологиями публичных выступлений (конференции и тому	0,4	0,02	0,04	0,08	0,12

подобное)					
Всего	0,2				
<i>Правовая компетентность</i>					
Использование в профессиональной деятельности законодательных и других нормативных документов	0,1	0,05	0,1	0,2	0,3
Всего	0,1				
<i>Личные качества</i>					
Эмоциональная выдержанность	0,04	0,02	0,04	0,08	0,12
Умение поддерживать работоспособность в быстро переменных условиях жизни	0,04	0,02	0,04	0,08	0,12
Добросовестность, самокритичность, объективность, ответственность	0,04	0,02	0,04	0,08	0,12
Сотрудничество, толерантность, терпимость к инакомыслию	0,04	0,02	0,04	0,08	0,12
Сочетание требовательности с доброжелательностью	0,04	0,02	0,04	0,08	0,12
Всего	0,2				
Итого	1,0				

Каждый признак деловых качеств имеет четыре равных выявления и оценивается в баллах: низкий - 0,5; средний - 1; выше среднего - 2; высокий - 3 балла. Оценка от 0,5 до 3 баллов устанавливается работнику за каждый из признаков с учетом его удельного значения. Оценка всей совокупности деловых качеств (ДК) осуществляется подытоживанием оценок уровней признаков с учетом их удельной значимости:

$$ДК = \sum_{i=1}^N a_i, \quad (4)$$

где a_i – оценка уровня i -ого признака с учетом его удельной значимости, баллов;

N – общее количество признаков.

Для оценки сложности выполняемых функций научно-педагогических работников отобраны признаки, которые охватывают основные аспекты содержания работ и учитывают особенности того или иного вида деятельности:

- характер работ, которые определяют содержание труда (технологическую сложность трудового процесса);
- разнообразие, комплексность работ (обусловленные организацией труда);

- самостоятельность выполнения работ;
- дополнительная ответственность (табл. 3).

Таблица 3 – Балльные оценки признаков, которые характеризуют сложность выполняемых работниками функций

Признак	Удельная значимость (в частях единицы)	Оценка уровней признаков с учетом их удельной значимости, баллов								
		1	2	3	4	5	6	7	8	9
Характер работ, которые определяют содержание труда	0,35	0,35	0,7	1,0 5	1,4	1,75	2,1	2,45	2,8	3,15
		педагогическая работа			научно-исследовательская работа и педагогическая работа			организационно-административная, научно-исследовательская работа и педагогическая работа		
Разнообразие, комплексность работ	0,25	0,25	0,5	0,7 5	1	1,25	1,5	1,75	2	2,25
		простые, часто повторяемые работы в пределах узкой специализации			работы, которые проводятся в масштабах подразделения			выполнение комплексных работ, связанных с самыми разнообразными заданиями		
Самостоятельность в работе	0,25	0,25	0,5	0,7 5	1,0	0,25	1,5	1,75	2,0	2,25
		работы под непосредственным руководством			работы, которые выполняются под оперативным и общим руководством			работы, которые выполняются самостоятельно		
Ответственность	0,15	0,15	0,3	0,4 5	0,6	0,75	0,9	1,05	1,2	1,35
		материальная			моральная			административно-организационная		
Всего	1,0									

Для предоставления балльной оценки нами предложено использовать 9 уровней признаков, которые характеризуют сложность выполняемых научно-педагогическими работниками функций. Балльная оценка является результатом помножения соответствующего уровня на удельную значимость признака в частях единицы.

Общая оценка сложности функций работников (СТ) определяется делением суммы балльных оценок по каждому признаку на постоянную величину 9,0, которая отвечает сумме максимальных оценок по всем признакам сложности :

$$CN = \frac{\sum_{i=1}^N a_i}{9,0} \quad (5)$$

Оценка результатов труда научно-педагогических работников учитывает количественные и качественные параметры работ, которые выполняются, а также их ритмичность. К сведению берутся такие параметры: объемы и своевременность выполнения учебной нагрузки; результаты осуществления методической работы по разработке учебных и вспомогательных материалов, программ, планов и тому подобное; результаты научной работы – публикация научных статей, участие в работе научно-практических конференций, руководство научными исследованиями студентов; результаты организационной работы, к которым относится руководство студенческим научным кружком, участие в разнообразных комиссиях учебного заведения, профориентация и довузовская подготовка молодежи. В табл. 4 приведены признаки, которые характеризуют результаты труда научно-педагогических работников, а также оценка их уровней с учетом удельной значимости. Для всех признаков результатов труда применяются четыре равные оценки в баллах: низкий – 1, средний – 2, выше среднего – 3, высокий – 4 балла.

Таблица 4 – Балльные оценки признаков, которые характеризуют результаты труда научно-педагогических работников

Признак	Удельная значимость (в частях единицы)	Оценка уровней признаков с учетом их удельной значимости, баллов			
		меньше планового	не существенное недовыполнение	полное соответствие запланированному объему	перевыполнение плана
		1	2	3	4
<i>Учебная нагрузка</i>	0,30				
Объем выполненных плановых и внеплановых работ	0,15	0,15	0,3	0,45	0,6
Соблюдение сроков выполнения работ	0,15	0,15	0,3	0,45	0,6
<i>Методическая работа</i>	0,25				
Подготовка новых методических	0,08	0,08	0,16	0,24	0,32

материалов					
Подготовка учебников, учебных пособий, словарей, справочников	0,1	0,1	0,2	0,3	0,4
Разработка учебных планов	0,07	0,07	0,14	0,24	0,28
<i>Научная работа</i>	<i>0,30</i>				
Публикация научных статей в журналах, реферируемых изданиях, других изданиях	0,15	0,15	0,3	0,45	0,6
Руководство научной работой студентов с подготовкой доклада на конференцию	0,05	0,05	0,1	0,15	0,2
Публикация тезисов докладов на конференциях, симпозиумах, семинарах (международных, отечественных, других)	0,1	0,1	0,2	0,3	0,4
<i>Организационная работа</i>	<i>0,15</i>				
Руководство студенческим научным кружком, проблемной группой	0,05	0,05	0,1	0,15	0,2
Работа в научно-методических, научно-технических советах и комиссиях высшего учебного заведения и его структурных подразделений	0,05	0,05	0,1	0,15	0,2

Участие в профориентиаци онной работе и довузовской подготовке молодежи	0,05	0,05	0,1	0,15	0,2
Всего	1,0				

Общая оценка результатов труда конкретных работников определяется подытоживанием оценок признаков с учетом их удельной значимости:

$$PT = \sum_{i=1}^N a_i \quad (6)$$

Подставляя результаты расчетов по формулам (3-6) в формулу (2), получаем показатель комплексного оценивания научно-педагогических работников на основе применения системы баллов. В качестве экспертов при проведении оценивания могут выступать непосредственные руководители, коллеги оцениваемого рабочего или независимые эксперты. В качестве информационной базы следует использовать личные кадровые данные рабочих (образование, стаж, повышение квалификации), результаты анкетирования студентов и преподавателей (с целью выявления количественных характеристик деловых качеств), отчеты руководителей подразделений (оценка сложности выполняемых функций) и индивидуальные отчеты преподавателей об объеме выполненной работы за год (оценка результатов труда).

Результаты комплексного оценивания научно-педагогических работников при условиях ежегодного его проведения в дальнейшем могут быть использованы:

- для разработки системы премирования на основе построенного рейтинга;
- для ввода системы почетных званий для наиболее успешных работников;
- для определения возможности карьерного продвижения преподавателя;
- для диагностики педагогических качеств и направлений, по которым конкретному преподавателю необходимо повысить квалификацию.

Относительно системы премирования можно использовать такой подход: определение интервала итоговых оценок, при условиях получения которых преподаватель может рассчитывать на премию в конце учебного года; разработка прогрессивной шкалы размера премии в зависимости от полученной во время оценивания суммы баллов. Например, максимальная сумма баллов, которую может получить работник во время комплексного оценивания, представляет 5,5 балла, средний результат – 2,65 балла. Следовательно все работники, получившие оценку в пределах интервала 2,65-5,5 получают премию. При этом размер премии будет зависеть от

конкретной полученной балльной оценки (табл. 5).

Внутренняя система почетных званий высшего учебного заведения может включать такие звания: "Отличник качества", "Лучший по профессии", "Выдающийся работник вуза", "Почетный работник вуза" и предусматривать определенные доплаты к заработной плате (табл. 6).

Таблица 5 – Использование результатов комплексного оценивания на основе системы баллов для определения сумм премирования научно-педагогических работников

Балльная оценка работника	Размер премии (в % к окладу)
2,65-3,6	10
3,7-4,55	20
4,56-5,5	30

Доплаты к заработной плате могут быть отменены при условиях получения низшей оценки, чем того требует присуждение определенного почетного звания.

Таблица 6 – Построение внутренней системы почетных званий высшего учебного заведения на основе комплексного балльного оценивания работников

Балльная оценка работника	Период получения определенной балльной оценки	Звание	Размер доплаты к заработной плате, %
2,65-3,6	в течение 3 лет	«Почетный работник вуза»	5,0
	в течение 5 лет	«Выдающийся работник вуза»	7,0
3,7-4,55	в течение 3 лет	«Выдающийся работник вуза»	10,0
	в течение 5 лет	«Лучший по профессии»	12,0
4,56-5,5	в течение 3 лет	«Отличник качества»	15,0

Карьерное продвижение преподавателя по результатам комплексного балльного оценивания может осуществляться при условиях наличия определенного стажа работы и постоянного повышения уровня балльных оценок.

Выводы

Таким образом, предложенная методика комплексного оценивания научно-педагогических работников высших учебных заведений предусматривает учет уровня образования, трудового стажа и результатов повышения квалификации работников; оценку их профессиональной, информационной, коммуникационной, правовой компетенций и личных качеств по определенным признакам; оценку сложности выполняемых работниками функций и результатов их труда по направлениям учебной,

методической, научной и организационной работы.

Результаты комплексного оценивания научно-педагогических работников при условиях ежегодного его проведения могут использоваться для разработки системы премирования, внедрения внутренне вузовской системы почетных званий, с последующим начислением определенных доплат к заработной плате работников, определения возможности карьерного продвижения преподавателей, составления планов повышения квалификации конкретного преподавателя.

Использование предложенной методики в практике управления персоналом высших учебных заведений предоставит возможность соединить прозрачность системы оценивания результатов труда с системой стимулирования.

Использованные источники:

1. Методические рекомендации по оценке сложности и качества работы специалистов (для установления квалификационных категорий и дифференциации должностных окладов). – М.: Экономика, 1989. – 55 с.
2. Колот А.М. Мотивація персоналу: підруч. / А.М. Колот. – К.: КНЕУ, 2002. – 337 с. (С. 304-308).
3. Про затвердження кваліфікаційних характеристик професій (посад) педагогічних та науково-педагогічних працівників навчальних закладів: Наказ МОН № 665 від 01.06.13 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://osvita.ua/legislation/other/37302>.
4. Про вищу освіту: Закон України №1187-2 від 01.07.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=45512.

Стяжкина Е.А.

Тюменский государственный университет

Финансово-экономический институт

Россия, г. Тюмень

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Результативность, продуктивность и эффективность бюджетных инвестиций являются базовыми показателями экономики общественного сектора, позволяющими оценить качественные и количественные характеристики государственных расходов. В то время как продуктивность позволяет нам оценить как каждый из элементов воздействует на процесс достижения поставленных целей, результативность определяет степень приближенности к достижению поставленных государством задач, эффективность использования бюджетных инвестиций дает возможность соотнести достигнутый результат с произведенными затратами, что раскрывает картину бюджетного финансирования наиболее полно.

Эффективность государственного управления инвестиционными

процессами с использованием бюджетных ресурсов во многом зависит от полноты и достоверности получаемой информации и подхода к ее оценке. Рассмотрим критерии оценки эффективности использования бюджетных инвестиций с позиции задач в сфере социального, экономического, политического развития и обеспечения национальной безопасности, стоящих перед государством в современных условиях.

Министерством экономического развития разработана и рекомендована к использованию подобной оценки Методика, ориентированная на оценку эффективности использования средств федерального бюджета, направляемых на капитальные вложения [1]. Она оперирует количественными и качественными критериями, которым присвоены определенные балльные значения, интегрируемые затем в единый показатель.

Качественные критерии оценки эффективности бюджетных инвестиций при их использовании выделяются следующие.

1. Четко сформулированная миссия, цель и задачи инвестиционного проекта, определяющие необходимый результат его реализации.
2. Соответствие поставленных ориентиров целям социально-экономического развития государства, а также целевым программам, стратегиям развития и иным прогнозам в кратко- средне- и долгосрочном периоде.
3. Системный подход к реализации инвестиционного проекта в контексте с целевыми программами в данной сфере, в том числе ведомственными.
4. Взаимосвязь инвестиционного объекта с предметом ведения органов власти и соответствующими полномочиями.
5. Отсутствие субститутов, которые могут заменить инвестиционные объекты в настоящее время, без дополнительных бюджетных инвестиций.
6. Обоснованность привлечения средств бюджета соответствующего уровня (федерального, регионального, местного) для реализации анализируемого инвестиционного проекта и целесообразность отдельных статей расходов.
7. Получение положительного заключения государственной экспертизы проектной документации и результатов инженерных изысканий

Представленные критерии целесообразно расширить, например, включив в данный перечень:

- наличие земельного участка в региональной или муниципальной собственности для строительства социальных объектов;
- положительное влияние создаваемого объекта

социальной инфраструктуры на социально-экономическую обстановку в регионе, социальную защищенность граждан (в том числе пожилого возраста).

Количественные критерии оценки эффективности бюджетных инвестиций при их использовании определены следующим образом:

1. Результаты реализации инвестиционного проекта.
2. Отношение сметной стоимости проекта к экономическим результатам его реализации.
3. Достаточное количество потребителей конечных результатов использования бюджетных инвестиций, которые обеспечивали бы необходимый уровень загрузки проектных мощностей (потребность оценивается на момент ввода объекта в эксплуатацию).
4. Отношение проектной мощности к мощности, соответствующей производству продукции или услуг в объеме, необходимом для обеспечения нужд публично-правовых образований.
5. Обеспечение проекта необходимой инфраструктурой (энерго- водо- и теплоснабжение, телефонная связь, объекты транспортной инфраструктуры), достаточной для его эффективной реализации.

Качественные критерии также усредняются на основе балльной оценки, после чего рассчитывается интегральный показатель, позволяющий оценить эффективность использования бюджетных инвестиций, при этом доля качественных критериев в оценке составляет 20%, количественных критериев – 80%. Если итоговый интегральный показатель равен или более 70%, то проект может считаться эффективным и его реализация с привлечением бюджетного финансирования оправдана и экономически целесообразна.

Если рассматривать инвестиционные проекты в социальной сфере, при реализации которых используются бюджетные инвестиции, то представляется целесообразным остановиться на инвестициях в строительство учреждений социальной защиты, в частности домов инвалидов и престарелых.

Действующее законодательство [2] определяет, что социальное обслуживание граждан пожилого возраста и инвалидов (уход, организация питания, содействие в получении медицинской, правовой, социально-психологической и натуральных видов помощи, помощи в профессиональной подготовке, трудоустройстве, организации досуга, содействие в организации ритуальных услуг и другие) осуществляется в соответствующих учреждениях, которые гарантируют данной категории граждан возможность получения достаточных для удовлетворения их основных жизненных потребностей социальных услуг, которые включаются

в федеральный и территориальные перечни гарантированных государством социальных услуг. Основными источниками финансирования государственного сектора системы социального обслуживания граждан пожилого возраста и инвалидов являются федеральный бюджет и бюджеты субъектов РФ.

В случае оценки эффективности использования бюджетных инвестиций в строительство дома престарелых как объект капитальных вложений, обоснованно выделяют следующие количественные критерии, характеризующие конечные социально-экономические результаты реализации проекта.

1. Показателями, характеризующими непосредственные результаты проекта, согласно правительственной методике будут являться:

- мощность объекта (количество мест в доме престарелых);
- общая площадь здания (кв.м);
- строительный объем (куб.м).

2. Показателями, характеризующими конечные результаты проекта, согласно рассматриваемой методике:

- количество создаваемых рабочих мест (ед.);
- рост обеспеченности региона, муниципального образования или входящих в него поселений местами в домах престарелых (в процентах к уровню обеспеченности до реализации проекта).

Представляется целесообразным для оценки эффективности использования инвестиций бюджета при осуществлении капитальных вложений в строительство домов престарелых ввести также показатель социальной эффективности, рассчитываемый как произведение разницы между долей населения, которая получит доступ к услугам домов престарелых после реализации инвестиционного проекта, и доли населения, которое имеет доступ к данной социальной услуге в настоящее время, на долю населения, не имеющего доступа к данной услуге в настоящее время. Действующая федеральная методика такой оценки не предполагает, выделяя лишь разрозненные показатели, что с авторской точки зрения снижает результативность анализа.

Таким образом, существующая система критериев оценки эффективности бюджетных инвестиций, включающая качественные и количественные критерии и их интегральную оценку, должна быть адаптирована при ее использовании для оценки инвестиционных проектов в социальной сфере, в частности при бюджетном финансировании домов престарелых. Авторские предложения позволят сделать методику более прозрачной, информативной и соответствующей требованиям социально-ориентированной экономики, что особенно важно в современных условиях старения населения страны, требующих дополнительных бюджетных

инвестиций в социальной сфере.

Использованные источники:

1. Методика оценки эффективности использования средств федерального бюджета, направляемых на капитальные вложения (утв. приказом Министерства экономического развития РФ от 24 февраля 2009 г. №58) // Российская газета. - 22 мая 2009 г. - №92
2. Федеральный закон № 122-ФЗ от 2 августа 1995 года «О социальном обслуживании граждан пожилого возраста и инвалидов» (в ред. от 10.01.2003) // СЗ РФ. - 7 августа 1995 г. - № 32. - Ст. 3198

Стяжкина Е.А.

Тюменский государственный университет

Финансово-экономический институт

Россия, г. Тюмень

**ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ
СРЕДСТВ**

Систему государственной поддержки строят по целевым программам для того, чтобы учитывать региональные особенности, стимулировать приоритетные направления развития производства. На сегодняшний день государственная поддержка сводится к предоставлению дотаций (государственных пособий для покрытия расходов) и компенсаций затрат на производство тех видов продукции, которые оказались убыточными на момент распределения ресурсов.

Действующее законодательство позволяет муниципальным образованиям самостоятельно осуществлять бюджетный процесс. Однако, как показывает практика, финансовая политика, проводимая администрацией на местах, в ряде регионов недостаточно эффективна, зачастую направлена лишь на выживание. Анализ использования бюджетных средств является важным и актуальным в современных условиях, особенно, когда бюджетных средств не хватает или они расходуются не по целевому назначению. В данной работе приведено исследование эффективности использования бюджетных средств на примере АСУСОНТО «Тюменский дом-интернат для престарелых инвалидов». Учреждение является медико-социальным учреждением, предназначенным для постоянного проживания престарелых граждан (мужчин старше 60 лет и женщин старше 55 лет), инвалидов 1,2 групп, нуждающихся в уходе, бытовом и медико-социальном обслуживании, реабилитационных услугах.

Основная цель деятельности дома-интерната - предоставление социальных услуг гражданам пожилого возраста инвалидам, частично или полностью утратившим способность к самообслуживанию и (или) передвижению и вследствие этого нуждающихся в постоянном постороннем уходе и наблюдении, для удовлетворения их жизненных потребностей. Финансирование учреждения осуществляется за счет средств городского и

областного бюджетов. Объем финансирования за период с 2011 по 2013 гг. представлен на рисунке 1.

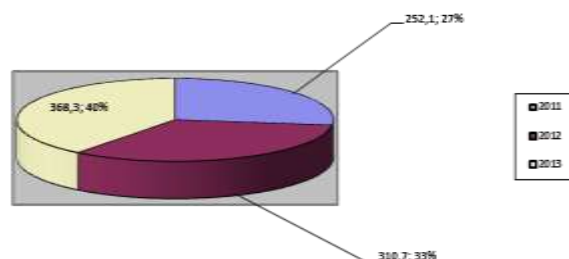


Рис. 1. Объем финансирования из бюджета АСУСОНТО «Тюменский дом-интернат для престарелых инвалидов» за период с 2011 по 2013 гг.

Учреждение ежегодно выполняет государственный (муниципальный) заказ. Средства предоставляются на следующие виды расходов: социально-бытовые, социально-медицинские, социально-психологические, социально-правовые услуги, социально-педагогические услуги, социально-экономические. По данным Минюста по Тюменской области, дом-интернат для престарелых использует средства по целевому назначению. В ходе проверки установлено, что задачи, определённые уставом и локальными актами Домом-интернатом, в основном выполняются. Нецелевого использования бюджетных средств не установлено. Метод бюджетирования – плановый. В конце года составляется смета, в которой отражены статьи будущих расходов.

Расчет эффективности использования бюджетных средств основывается на анализе эффективности направлений бюджетных расходов, степени их влияния на индикаторы, показывающие уровень социально-экономического развития города Тюмени, и удельном весе расходов по каждому направлению деятельности в общей сумме расходов. Результативность бюджетных расходов рассчитана путем предварительной оценки достижения индикативных показателей в 2013 году в соответствии с таблицей:

Таблица № 1
Результаты оценки в 2013 году эффективности использования бюджетных средств

показатели	Достижение индикативных показателей за 2013 год			Коэффициент достижения индикативного показателя	Использование бюджетных средств, тыс.рублей		Коэффициент использования бюджетных средств	Эффективность использования бюджетных средств
	Уточненный план на 01.10.2013	Оценка за 2013 год	Отклонение (+,-)		Уточненный план на 01.10.2013	Оценка за 2013 год		

1	2	3	4=3-2	5=3/2	6	7	8=7/6	9=5/8
Количество граждан, которым оказаны социальные услуги в доме-интернате	97,0	97,0	0	1,0	37506,5	37506,5	1,0	1,0
Итого:	97,0	97,0	0	1,0	37506,5	37506,5	1,0	1,0
Доля расходов по данному направлению от общего объема бюджетных средств – 1,0								

Определение эффективности использования бюджетных средств: 1,0, то есть $CO_0 = 1,0$. Оценка эффективности использования бюджетных средств в разрезе муниципальных услуг осуществляется по муниципальным услугам, утвержденным ведомственным перечнем муниципальных услуг, оказываемых находящимися в ведении Управления социального развития муниципальными учреждениями в качестве основных видов деятельности рассчитана в соответствии с таблицами № 2 и № 3. Все средства, поступившие из бюджетов были направлены на реализацию уставных целей.

Таблица № 2

Оценка эффективности использования бюджетных средств по способам оказания муниципальных услуг (выполнения работ) в 2013 году

показатели	Достижение показателей непосредственного результата за 2013 год			Коэффициент использования бюджетных средств	Эффективность использования бюджетных средств
	план	факт	Оценка достижения показателя		
1	2	3	4=3/2	5=4/3	6=5/4
1. поступило средств, всего	37506,5	37506,5	1,00	1,00	1,00
1) удельный вес граждан, удовлетворенных качеством и доступностью получения социальных услуг от числа обратившихся за их получением	100%	100%	1,00		

2) отсутствие обоснованных жалоб	0	0	1,00	1,00	1,00
3) отсутствие нарушений, выявленных проверяющими органами	0	0	1,00	1,00	1,00
4) общее количество потребителей, воспользовавшихся услугами учреждения	97	97	1,00	1,00	1,00
оценка эффективности использования бюджетных средств по способам оказания	х	х	1,00	1,00	1,00

Таблица № 3

Оценка эффективности использования бюджетных средств на
оказание муниципальных услуг (выполнение работ)

показатели	Достижение показателей конечного эффекта за 2012 год			Планируемые значения показателей конечного эффекта		
	план	факт	Оценка достижения показателя	2013 год	2014 год	2015 год
1	2	3	4=3/2	5	6	7
1) удельный вес граждан (семей), удовлетворенных качеством и доступностью получения социальных услуг от числа обратившихся за их получением	100%	100%	1,00	100%	100%	100%
2) отсутствие обоснованных жалоб	0	0	1,00	0	0	0
3) отсутствие нарушений, выявленных проверяющими органами	0	0	1,00	0	0	0
Оценка эффективности	х	х	1,0	х	х	х

использования бюджетных средств по способам оказания						

Табл. 4

**Направление финансирования АСУСОНТО «Тюменский дом-интернат
для престарелых инвалидов»**

Направлен ие финансиро вания	2011			2012			2013		
	план	факт	откло нен.	план	факт	откло нен.	план	факт	отклон ен.
социально- бытовые услуги	17624, 40	17624, 40	0	22664,7 0	22664, 70	0	37506,5	37506,5	0

Расчет предварительной сводной оценки эффективности использования бюджетных средств отражает высокую эффективность использования бюджетных средств. При этом важно правильно распределять полученные средства и планировать мероприятия. Таким образом, в целях повышения эффективности использования бюджетных средств необходимо правильное распределение предельного объема бюджетных ассигнований на исполнение действующих и принимаемых расходных обязательств на текущий и плановый периоды, проведение инвентаризации действующих расходных обязательств при целесообразности их исполнения с учетом эффективности и результативности, а принимаемых расходных обязательств – на предмет наличия достоверных расчетов и обоснований, подтверждающих целесообразность расходования бюджетных средств для достижения стратегических целей дома-интерната, а также разработка, утверждение, реализация и контроль исполнения муниципальных программ.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации.
2. Бюджетный кодекс РФ.
3. Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации: Федеральный Закон от 06 октября 1999 г. № 184-ФЗ (с последующими изменениями и дополнениями).
4. Об основах социального обслуживания населения в Российской Федерации: Федеральный Закон от 10 декабря 1995 г. № 195-ФЗ (с последующими изменениями и дополнениями).
5. О социальной защите инвалидов в Российской Федерации: Федеральный Закон от 24 ноября 1995 г. № 181-ФЗ (с последующими изменениями и дополнениями).
6. О социальном обслуживании граждан пожилого возраста и инвалидов:

Федеральный Закон от 2 августа 1995 г. № 122-ФЗ (с последующими изменениями и дополнениями).

7. Учетная политика АСУСОН ТО «Тюменский дом-интернат для престарелых и инвалидов».

8. Отчет о финансовых результатах деятельности АСУСОН ТО «Тюменский дом-интернат для престарелых и инвалидов» за 2011-2013 гг.

*Субботина Е.В.
студент 1 курса магистратуры
Нижегородский Государственный университет
им. Н.И. Лобачевского
Россия, г. Нижний Новгород*

АНАЛИЗ ВЗАИМОСВЯЗИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В РЕГИОНАХ РОССИИ

Аннотация: Стратегическое значение исследования заключается в том, что для ускорения экономического роста, образование и обучение должны поставлять человеческий капитал быстрее, чем простое его пополнение, поскольку он исчезает с рынка труда. Учитывая существенное воздействие человеческого капитала высокого порядка (например, научно-исследовательский персонал в частных фирмах в рассматриваемом исследовании) так же как все более быстрый темп технологических изменений, которые делают человеческий капитал устаревшим, совместные усилия должны быть предприняты, чтобы обеспечить его непрерывное развитие. В работе выполнен эмпирический анализ взаимосвязи между параметрами, характеризующими человеческий капитал и экономическим развитием регионов России.

Ключевые слова: человеческий капитал, экономический рост, эмпирический анализ, модель Солоу-Свена.

THE ANALYSIS OF THE INTERACTION BETWEEN HUMAN CAPITAL AND ECONOMIC GROWTH IN RUSSIAN REGIONS

*Subbotina Elizaveta Valeryevna,
master
International Economics, Institute of Economics and entrepreneurship
Nizhny Novgorod State University. N.I. Lobachevsky
Nizhny Novgorod, Russia*

Abstract: The strategic importance of the study lies in the fact that in order to accelerate economic growth, education and training must put human capital faster than its replenishment, as he disappears from the labour market. Given the significant impact of human capital of high order (e.g., research staff in private firms in this study) as well as the increasingly rapid pace of technological changes

that make human capital obsolete, joint efforts should be undertaken to ensure its continued development. In the work we performed an empirical analysis of the relationship between parameters characterizing human capital and economic development of Russian regions.

Keywords: human capital, economic growth, empirical analysis of the model Solow-Sven.

Рассмотрим эмпирический анализ регионов России. Для начала рассмотрим взаимосвязь между инвестициями в образование/обучение, спросом на человеческий капитал, и экономическими показателями регионов. Далее рассмотрим эмпирические факты, касающиеся дискуссии относительно подхода Лукаса [8] и подхода Бебхабиба-Шпигеля. [2]

В работе использованы данные Федеральной службы государственной статистики, которые охватывают регионы Российской Федерации. Все данные представлены за 2010 год. [4], [5]

Формальный анализ, основанный на структуре модели Солоу-Свена, [15], [16] требует данных по запасам физического и человеческого капиталов (например, средний срок обучения рабочей силы). Относительно регионов России данные по среднему сроку обучения рабочей силы не доступны. Мэнкью и др. (1992) [9] преодолевают такую проблему для регионов Европы, предполагая, что страны в их выборке находятся в равновесном состоянии в рамках модели Солоу-Свена. [7] Используется тот же самый метод и полученные результаты представлены в Таблице 1.

Во всех моделях для темпа роста ВВП на одного рабочего константа и $(n + g + \delta)$ имеют неправильный знак. Кроме того, у показателя человеческого капитала (*SCHOOL*) неправильный знак в модели 2. Следовательно, предположение о равновесном состоянии не применимо к рассматриваемой выборке.

Соответственно, было принято решение использовать численность научно-исследовательского персонала, как показатель запаса человеческого капитала. Это согласуется с целью исследования, потому что научно-исследовательский персонал воплощает человеческий капитал высокого порядка, который считается важным для научно-технологического прогресса в теории эндогенного роста.

Рассмотрим стандартную расширенную модель Солоу-Свена $Y = AK^{\alpha}L^{\beta}H^{\gamma}$ для данных по запасу физического капитала, полной занятости, и численность научно-исследовательского персонала в 2003 по 2010.

Период с 2003 по 2010 рассматривался последующим причинам:

(а) «Период Роста 2000-2007 гг.» характеризовался эффективно разработанной и реализованной финансовой политикой Российской Федерации. Экономические показатели в России на протяжении 2000-2007 гг. превзошли самые оптимистические ожидания: экономический рост за первое полугодие 2003 г. составил 7,2 процента. Высокие темпы роста также

сопровождались впечатляющим ростом доходов населения, значительным ростом промышленного производства и инвестиций, финансового результата деятельности предприятий. Самым заметным событием 2007 г. в денежно-кредитной сфере стал существенный рост инфляции. В 2007 г. в России сохранялись высокие темпы экономического роста.

(b) Период «кризис 2008 года» 2007-2008 гг. характеризуется небольшим ухудшением основных показателей эффективности финансовой политики. В период 2008-2011 гг. рост экономики России, продолжавшийся последние девять лет, ускорился, несмотря на ухудшение ситуации в мировой экономике. Однако в условиях перегрева российской экономики комплекс мер макроэкономической политики был скорректирован таким образом, чтобы снизить инфляцию, что проявилось преимущественно в деятельности ЦБ Российской Федерации.

Таблица 4. Оценка расширенной модели Солоу-Свена с учётом предположения о равновесном состоянии

	Модель 1	Модель 2	Модель 3
Константа	-0,63 (0,56)	-0,71 ^(b) (0,63)	-5,01 ^(a) (3,52)
$\log(I/GDP)$	0,63 ^(b) (2,6)	0,5 ^(b) (2,04)	0,24 (1,02)
$\log(n + g + \delta)$	-1,64 ^(c) (1,8)	-2,05 ^(b) (2,28)	-3,16 ^(a) (3,62)
$\log(SCHOOL)$	0,33 (1,58)	-0,39 ^(c) (1,93)	1,93 ^(a) (4,29)
Наблюдения	82	82	82
R-квадрат	0,14	0,16	0,29
F-статистика	4,41	4,87	10,4

NB: - Зависимая переменная – это логарифм валового регионального продукта на одного рабочего в 2010.

- Стандартные ошибки указаны в круглых скобках.
- I/GDP представляет формирование валового основного капитала в процентах от валового регионального продукта за 2010.
- ВВП и отношение I/GDP выражено в постоянных ценах 2010.
- $(n + g + \delta)$, представляет сумму темпа роста населения, темпа роста технического прогресса, и нормы амортизации.
- предполагается, что $(g + \delta) = 0.06$.
- $SCHOOL$ - численность студентов в высшем образовании в процентах от численности трудоспособного населения за 2010 в модели 1, численность студентов в среднем профессиональном образовании в процентах от численности трудоспособного населения за 2010 в модели 2, численность студентов в среднем (общем) образовании в процентах от численности

трудоспособного населения за 2010 в модели 3.

- (а), (b) и (с) представляют 1%-ый, 5%-ый, 10%-ый уровни значимости, соответственно.

- Для регрессии, используется обычный метод наименьших квадратов.

Логарифмируя стандартную расширенную модель Солоу-Свена, было получено следующее уравнение:

$$\log Y_t - \log Y_0 = \log A_T - \log A_0 + \alpha (\log K_T - \log K_0) + \beta (\log L_T - \log L_0) + \gamma (\log H_T - \log H_0).$$

Результаты оценки коэффициентов показаны в таблице 2. [7] Расширенная модель Солоу-Свена, которая включает физический капитал, труд и научно-исследовательский персонал, для описания экономического роста между 2003 и 2010 годом имеет коэффициент детерминации, равный 0.23 для моделей 1. Хотя оцениваемый коэффициент для физического капитала является значимым, но равен 0. Труд и научно-исследовательский персонал, как показатель человеческого капитала, входят в модель со значимыми отрицательными коэффициентами. Результаты предполагают, что изменение численности научно-исследовательского персонала в частных фирмах, физического капитала и трудовых ресурсов описывают значительную часть вариации в изменениях ВРП. Отрицательный знак коэффициентов при показателях приводит к уменьшению ВРП на одного работника (то есть производительности труда). Да и сам ВРП (константа) незначим (0,04) и входит в модель с отрицательным коэффициентом (-0,026), то есть при нулевых показателях переменных: физического капитала, числа рабочих и размера научно-исследовательского персонала, региональный ВВП будет уменьшаться.

Пусть начальный доход на одного работника (ВВП 2003-2010 на одного работника), Y_0 , включается в уравнение (модель 2). В неоклассической модели Солоу-Свена, которая предполагает убывающую отдачу от капитала, уровень ВВП на душу населения будет асимптотически сходиться к своему равновесному состоянию. Скорость конвергенции возрастает с увеличением расстояния до равновесного состояния. Другими словами, когда можно управлять детерминантами равновесного состояния, чем ниже начальное значение уровень ВВП на душу населения, тем выше переходный темп роста. Это называют условной конвергенцией. Как и ожидалось из предыдущих исследований, в подтверждение условной конвергенции, ВРП по основным ценам 2003 года входит в модель с отрицательным знаком (-0,62) и незначим на 5%-ом уровне (2,36). Оцениваемый коэффициент для логарифмической разности физического капитала является значимым, но в модель входит с нулевым коэффициентом. Что еще более важно коэффициенты при логарифмической разности для числа рабочих и научно-исследовательского персонала в частных фирмах остаются отрицательными и значимыми на 1% уровне (3,65), на 5% уровне

(2,34) , соответственно. Модель 2 имеет коэффициент детерминации, равный 0.28.

Так же как и в модели 1 отрицательный знак коэффициентов при логарифмической разности приводит к уменьшению ВРП на одного работника (то есть производительность труда). Но ВРП (константа) хоть и остался незначимым (0,04), но входит в модель с положительным коэффициентом (0,28), то есть при нулевых показателях переменных: физического капитала, числа рабочих и размера научно-исследовательского персонала, региональный ВВП будет увеличиваться.

Результаты моделирования в Таблице 2 подтверждают, что человеческий капитал высоких порядков, представленный научно-исследовательским персоналом в частных фирмах, описывает экономический рост таким же образом, как другие факторы производства (то есть физический капитал, труд). Однако предложенная модель Солоу-Свена с учетом накопления человеческого капитала для регионов России не подходит. Поэтому следует либо выбирать другую спецификацию модели экономического роста, либо рассматривать другие характеристики человеческого капитала.

Таблица 5. Оценка расширенной модели Солоу-Свена

	Модель 1	Модель 2
Константа	-0,026 (0,04)	0,28 (0,48)
dK	0 (65535)	0 (65535)
dL	-16,33 ^(a) (3,4)	-17,1 ^(a) (3,65)
dH	-1,23 ^(c) (1,91)	-1,49 ^(b) (2,34)
Y_0		-0,62 ^(b) (2,36)
Наблюдения	80	80
R-квадрат	0,23	0,28
F-статистика	11,32	9,86

NB: - Зависимая переменная – логарифмическая разность ВВП.

- Стандартные ошибки находятся в круглых скобках.

- dK обозначает логарифмическую разность для переменной K .

- Период для сравнения 2003-2010.

- K, L, H , и Y_0 представляют запас физического капитала, число рабочих, размер научно-исследовательского персонала в частных фирмах и ВРП по основным ценам в период 2003-2010 годах, соответственно.

- Значение физического капитала выражено в постоянных ценах 2003 года.

- (a), (b), и (c) представляют 1 %, 5 %, и 10%-ые уровни значимости, соответственно.

- Для регрессии, используется обычный метод наименьших квадратов.

В то время как крупные корпорации становятся всё более свободными и избегают контроля отдельных государств, регионы конкурируют между собой, внутри и между странами, для привлечения инвестиций и поддержки местных фирм для увеличения конкурентоспособности на глобальном рынке. Таким образом, регионы, особенно на периферии, сталкиваются с воздействием постоянных региональных различий в производительности и распределении корпоративных функций. Исследуя взаимосвязь между формированием человеческого капитала и экономическим развитием регионов России, целью этого исследования являлся поиск ответа на вопрос, обеспечивает ли развитие человеческого капитала конкурентные преимущества этим территориальным единицам.

Эмпирический анализ регионов России показывает, что инвестиции индивидов в развитие человеческого капитала могут иметь различные виды. Регионы с более высоким уровнем инвестиций в высшее образование обычно имеют более высокую концентрацию предприятий в области научных исследований и ИКТ (включая оказание ИКТ-услуг и производство ИКТ-устройств и оборудования). С другой стороны, нет никакой существенной взаимосвязи между такими функциями высоких порядков и инвестициями в среднее образование: и общее, и профессиональное.

Относительно плотности экономической активности, те регионы, которые включают крупные метрополии, показывают высокий уровень вовлечённости в высшее образование. В то время как это, в некоторой степени, связано с концентрацией учреждений высшего образования в этих регионах, связь также предполагает возможность зависимости с корпоративными функциями высших порядков, которые обычно сконцентрированы в таких регионах. Однако некоторые регионы с низкой плотностью демонстрируют прогресс в распространении высшего образования в более быстром темпе, сокращая разрыв в формировании человеческого капитала высших порядков.

Поколение новых фирм – это важный источник экономического динамизма. В эмпирическом анализе темп развития человеческого капитала, имеет значимую взаимосвязь с темпов развития предпринимательства в новейших отраслях, таких как ИКТ- услуги и производство ИКТ. Однако взаимосвязь с предпринимательством в секторах ИКТ обнаружена для уровня среднего профессионального образования, а не высшего образования. Этот результат подлежит интерпретации и требует дальнейшего исследования.

Люди в регионах с высоким уровнем безработицы стремятся инвестировать больше в среднее образование и повышении квалификации.

Это подтверждает общее предположение, что индивиды, вероятно, будут больше инвестировать в обучение детей, сталкиваясь с неблагоприятной ситуацией в сфере занятости при экономическом спаде. Другим результатом является то, что индивиды в регионах с более низким уровнем безработицы будут охотнее работать иметь в научно-исследовательских организациях.

То есть, высокий уровень инвестиций людей в высшее образование обнаруживается в тех регионах, которые развивают высокотехнологичные отрасли промышленности и корпоративные функции высоких порядков, например, R&D. Регионы поддерживают эти функции через городскую инфраструктуру, облегчая обмен неявными знаниями, так же как через общественную научную базу. В этих регионах также наблюдается низкий уровень безработицы.

Однако существующий запас человеческого капитала не приводит к высокому темпу экономического роста. Не было обнаружено значимого эффекта масштаба для регионов с большим запасом человеческого капитала. Эмпирический анализ демонстрирует, что предложенная модель Солоу-Свена с учетом накопления человеческого капитала для регионов России не подходит. Поэтому следует либо выбирать другую спецификацию модели экономического роста, либо рассматривать другие характеристики человеческого капитала.

Использованные источники:

1. Barro R. J., Sala-i-Martin X. Economic Growth. New York: McGraw – Hill. – 1995.
2. Benhabib J., Spiegel M. M. The role of human capital in economic development: evidence from aggregate cross – country data. // Journal of Monetary Economics. – 1994. – Vol.34. – issue2. – p. 143 – 173.
3. Denison E. F. Accounting for slower economic growth: the United States in the 1970s. Washington, DC: Brookings Institution. – 1979.
4. Huggins R., Izushi H. World knowledge competitiveness index 2002: benchmarking the globe's high performing regions. Cardiff: Robert Huggins Business & Economic Policy Press. – 2002.
5. Izushi H., Huggins R. Empirical analysis of human capital development and economic growth in European regions In: Descy P., Tessaring M. (Eds.) Impact of education and training. Third report on vocational training research in Europe: background report. - Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2004.
6. Lucas R. E. Jr. On the mechanics of economic development // Journal of Monetary Economics. – 1988. – Vol. 22. – issue 1. – p. 3 – 42.
7. Mankiw N. G., Romer D., Weil D. N. A contribution to the empirics of economic growth // Quarterly Journal of Economics. – 1992. – Vol. 107. – issue 2. – p. 407 – 437.
8. Nelson R. R., Phelps, E. Investment in humans, technological diffusion and economic growth. – American Economic Review. Nashville: American Economic

Association, 1966. – Vol. 61. – No 2. – p. 69 – 75.

9. Romer P. M. Capital accumulation in the theory of long run growth. In: Barro, R. – J. (ed.) Modern business cycle theory. Cambridge, MA: Harvard University Press. – 1989. – p. 51 – 127.

10. Romer P. M. Endogenous technological change // Journal of Political Economy. – 1990. – Vol. 98. – issue 5. – p. S71 – S102.

11. Romer P. M. Increasing returns and long – run growth // Journal of Political Economy. – 1986. – Vol. 94. – issue 5. – p. 1002 – 1037.

12. Segerstrom P. S., Anant T., Dinopoulos E. A Schumpeterian model of the product life cycle. – American Economic Review. Nashville: American Economic Association. – 1990. – Vol. 80. – p. 1077 – 1092.

13. Soloy R. M. Technical change and the aggregate production function. – Review of Economics and Statistics. Cambridge, MA: MIT Press Journals. – 1957. – Vol. 39. – p. 312 – 320.

14. Swan T. W. Economic growth and capital accumulation. – Economic Record. Oxford: Blackwell Publishing. – 1956. – Vol. 32. – p. 334 – 361.

15.

http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_force/#

16.

http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156

Сулейманов Р.Р.

студент III курса, гр. 251

Инженерно-технологический факультет

Хусаинова С.В., к.э.н.

научный руководитель, доцент

ФГАОУ ВПО К(П)ФУ

Россия, г. Елабуга

СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ ЗАКУПОЧНОЙ ЛОГИСТИКИ

Успешное функционирование промышленного предприятия в значительной степени определяется уровнем организации обеспечения его материально-техническими ресурсами, что связано с высокой долей затрат на сырье и материалы в общих затратах предприятия на производство и реализацию своей продукции.

Закупочная логистика есть процесс обеспечения предприятий материальными ресурсами, размещения ресурсов на складах предприятия, их хранения и выдачи в производство.

Целью логистики закупок является удовлетворение потребностей производства в материалах с максимально возможной экономической эффективностью [2]. При этом решаются задачи:

1. Выдерживание обоснованных сроков закупки сырья, материалов

и комплектующих изделий.

2. Обеспечение точного соответствия количества поставок потребностям в них.

3. Соблюдение требований производства по качеству сырья, материалов и комплектующих изделий.

Без закупочной логистики невозможна нормальная деятельность предприятия. Она является связующим звеном между разными товаропроизводителями и координаторами их работы.

Логистика закупок выполняет следующие функции:

- формирование стратегии приобретения материальных ресурсов и прогнозирование потребности в них;
- получение и оценка предложений от потенциальных поставщиков;
- выбор поставщиков;
- определение потребностей в материальных ресурсах и расчет количества заказываемых материалов и изделий;
- согласование цены заказываемых ресурсов и заключение договоров на поставку;
- контроль за сроками поставки материалов;
- входной контроль качества материальных ресурсов и их размещение на складе;
- доведение материальных ресурсов до производственных подразделений;
- поддержание на нормативном уровне запасов материальных ресурсов на складах.

Охарактеризованные функции реализуются службой материально-технического снабжения (отдел закупок) в тесной взаимосвязи с другими подразделениями предприятия: отделом маркетинга, производством, службой подготовки производства, бухгалтерией, финансовым и юридическим отделами.

Процесс приобретения материалов включает в себя ряд логически взаимосвязанных видов работ [1]. Выделяются следующие стадии процесса приобретения материалов: составление заявок; анализ заявок; выбор поставщиков; размещение заказов; контроль за выполнением заказов; завершение процесса приобретения.

Составление заявок. Заявки на приобретение материалов подготавливаются соответствующими сотрудниками функциональных подразделений предприятия. Они содержат информацию о том, какие виды и какое количество материалов требуется предприятию, когда они должны быть получены и кто составил заявку. Заявки составляются таким образом, чтобы ожидаемые к поступлению количества материалов опережали фактические потребности в них.

Время между размещением заявок и получением материалов называется временем опережения. Работники, ответственные за составление заявок, должны устанавливать сроки поставки материалов с минимальным опережением, учитывая возможности поставщика и потребности потребителя материалов.

Анализ заявок. Заявки на потребление материалов подвергаются анализу в службе материально-технического снабжения с участием специалистов из других подразделений. Цель анализа – обеспечение минимальных издержек по каждому виду материалов, конкретные потребительные свойства которых предполагается использовать в производстве продукции. Методами исследования являются функционально-стоимостный анализ и конструирование стоимости.

В процессе анализа должны быть получены ответы на следующие вопросы:

1. Могут ли более дешевые материалы удовлетворить потребности производства?
2. Оправданы ли эти потребности?
3. Могут ли другие виды материалов удовлетворить означенные потребности?
4. Можно ли упростить конструкцию производимого изделия?
5. В состоянии ли поставщик снизить цены на материалы, участвуя вместе с потребителем в разработке изделия или анализируя полученные спецификации?

Служба снабжения не имеет права заменять материалы, указанные в заявках. Работники отдела должны анализировать поступающие заявки и предлагать такие варианты приобретения материалов, которые могут привести к снижению стоимости заказов.

Выбор поставщиков. При выборе поставщиков основными критериями являются: надежность поставщика, способность поставлять необходимые ресурсы должного качества и в нужные сроки, поставка материальных ресурсов по возможно минимальным ценам, удаленность поставщика от потребителя, наличие у поставщика свободных мощностей и т.д.

Основными источниками сведений о поставщиках и материалах являются личные контакты с «продавцами», объявления в рекламных изданиях, описания товаров, которые даются в каталогах и проспектах, посещение предприятий и изучение практики поставки продукции, информация, получаемая от банков, торговых ассоциаций, государственных учреждений и т.д.

Из списка поставщиков, имеющих прочную репутацию, выбираются те, кто предлагает наиболее выгодные условия с точки зрения цены и сроков поставки. Крупные заказы целесообразно распределять между двумя и большим количеством поставщиков с тем, чтобы проверить

конкурентоспособность основного поставщика и оградить себя от возможных неожиданностей.

Размещение заказов. Приобретение материалов осуществляется разными методами в зависимости от вида материалов и комплектующих изделий. Основными методами закупок являются:

- оптовые закупки (одна большая партия за один раз);
- регулярные закупки материалов (покупатель заказывает необходимое количество материалов, которые поставляются ему мелкими партиями в течение определенного периода);
- ежедневные (ежемесячные) закупки (используется при закупках дешевых и быстро используемых материалов);
- получение материала по мере необходимости;
- единичные закупки (материал заказывается в том случае, если он требуется и вывозится со складов поставщиков в случаях, когда невозможно получать материал по мере необходимости).

Документально заказ оформляется посредством заключения контракта между поставщиком и потребителем материала.

Контроль за выполнением заказов. Размеры заказов и продолжительность периода, в течение которого эти заказы выполняются, контролируются отделом материально-технического снабжения. При этом возможна корректировка графиков поставки материалов и соответствующие уточнения графиков выпуска продукции.

Завершение процесса приобретения. Получение заказанных материалов в точном соответствии с условиями контракта – необходимый признак завершения сделки. Важное значение имеет приемка продукции, в процессе которой необходимо удостовериться, что поставлен материал:

- нужного качества;
- в нужном количестве;
- в обусловленное время;
- за оговоренную цену.

Купля-продажа соответствующим образом документально оформляется. Документальное оформление поставок предполагает получение от поставщика уведомления об отгрузке и сопроводительного письма, в которых указывается количество товаров и время поставки. Поступление материалов на склад оформляется соответствующими накладными и фиксируется в книге регистрации товаров.

В последние несколько лет тема закупок на предприятии стала актуальной в условиях рыночной экономики.

Закупки оказывают влияние на важнейшие экономические показатели производственной деятельности: выпуск продукции, производительность

труда, себестоимость продукции, оборачиваемость оборотных средств и другие [3].

Для успешного и эффективного управления закупками на предприятии необходимо выполнение всех задач и функций снабжения, использование современных эффективных методик и инструментов управления закупками.

Таким образом, четко построенная система управления снабженческими процессами имеет важное значение для функционирования и развития организации, являясь фактором повышения эффективности ее деятельности, условием ее устойчивости и жизнеспособности в изменяющейся среде, движущей силой, механизмом ее развития.

Использованные источники:

1. Аникин Б.А. Коммерческая логистика: Учебник / Б.А. Аникин. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. – 432 с.
2. Николайчук В.Е. Основы логистики: Учеб. пособие. – Донецк: ООО «КИТИС», 2009. – 166 с.
3. Фирон Х. Управление снабжением и запасами. Логистика / Х. Фирон, М. Линдерс. – СПб.: Полигон, 2007. – 768 с.

*Сулейманова А.К.
студент 2курса 3 гр.*

«Бухучет и аудит»

Алиева З.Б., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансы и кредит»

*ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный
институт народного хозяйства»*

Россия, г. Махачкала

МЕЖДУНАРОДНЫЙ КРЕДИТ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Международный кредит - движение ссудного капитала в сфере международных экономических отношений, связанное с предоставлением валютных и товарных ресурсов на условиях возвратности, срочности и уплаты процента. Международный кредит возник на заре капиталистического способа производства и был одним из рычагов первоначального накопления капитала. Объективной основой его развития стали выход производства за национальные рамки, усиление интернационализации хозяйственных связей. Интенсификация, глобализация мирохозяйственных связей, углубление международного разделения труда обусловили увеличение масштабов и дифференциацию сроков международного кредита. Сегодня темп его роста в несколько раз превышает темп роста производства и внешней торговли.

Международный кредит участвует в кругообороте капитала на всех его стадиях: при превращении денежного капитала в производственный путем приобретения импортного оборудования, сырья, топлива; в процессе

производства в форме кредитования под незавершенное производство; при реализации товаров на мировых рынках.

В целях укрепления позиций ведущих стран банки, государства, международные и региональные валютно-кредитные и финансовые организации периодически проводят политику кредитной дискриминации и кредитной блокады по отношению к определенным странам, которые проводят неуютную им политику. Кредитная дискриминация - установление худших условий получения, использования или погашения международного кредита для определенных заемщиков по сравнению с другими в целях оказания на них экономического и политического давления. В настоящее время кредитная дискриминация применяется как средство политического давления в отношении России и отдельных развивающихся стран.

Еще более жесткой экономической санкцией является кредитная блокада - отказ предоставлять кредиты той или иной стране. Обычно кредитная блокада тесно связана с экономической блокадой, чаще проводится неофициально в виде отказа предоставить кредит по различным мотивам. После второй мировой войны страны НАТО во главе с США проводили кредитную блокаду в отношении социалистических стран. Так, МБРР в 1947 г. отказался предоставить кредиты Чехословакии и Польше, хотя они как жертвы фашистской агрессии имели первоочередное право на получение ссуд для восстановления разрушенной экономики.

По источникам различаются внутреннее, иностранное и смешанное кредитование и финансирование внешней торговли. Они тесно взаимосвязаны и обслуживают все стадии движения товара от экспортера к импортеру, включая заготовку или производство экспортного товара, пребывание его в пути и на складе, в том числе за границей, а также использование товара импортером в процессе производства и потребления.

По назначению, в зависимости от того, какая внешнеэкономическая сделка покрывается за счет заемных средств, различаются:

коммерческие кредиты, непосредственно связанные с внешней торговлей и услугами;

финансовые кредиты, используемые на любые другие цели, включая прямые капиталовложения, строительство инвестиционных объектов, приобретение ценных бумаг, погашение внешней задолженности, валютную интервенцию;

° «промежуточные» кредиты, предназначенные для обслуживания смешанных форм вывоза капиталов, товаров и услуг, например в виде выполнения подрядных работ (инжиниринг).

Кредиты по видам делятся на товарные, предоставляемые в основном экспортерами своим покупателям, и валютные, выдаваемые банками в денежной форме.

По валюте займа различаются международные кредиты, предоставляемые в валюте страны-должника или страны-кредитора, в

валюте третьей страны, а также в международной счетной валютной единице, базирующейся на валютной корзине (ЭКЮ, замененной евро).

По срокам международные кредиты подразделяются на: краткосрочные - до 1 года, иногда до 18 месяцев (сверхкраткосрочные - до 3 месяцев, суточные, недельные); среднесрочные – от 1 года до 5 лет; долгосрочные - свыше 5 лет. В ряде стран среднесрочными считаются кредиты до 7 лет, а долгосрочными - свыше 7 лет. Краткосрочный кредит обычно обеспечивает оборотным капиталом предпринимателей и используется во внешней торговле, в международном платежном обороте, обслуживая неторговые, страховые и спекулятивные сделки. Долгосрочный международный кредит предназначен, как правило, для инвестиций в основные средства производства, крупномасштабные проекты, научно-исследовательские работы, если краткосрочный кредит пролонгируется (продлевается), он становится средне- и иногда долгосрочным. Государство, выступает в качестве гаранта.

С точки зрения обеспечения различаются обеспеченные и бланковые кредиты. Обеспечением обычно служат товары, товарораспорядительные и другие коммерческие документы, ценные бумаги, векселя, недвижимость и ценности. Залог товара для получения кредита осуществляется в трех формах: твердый залог (определенная товарная масса закладывается в пользу банка); залог товара в обороте (учитывается остаток товара соответствующего ассортимента на определенную сумму); залог товара в переработке (из заложенного товара можно изготавливать изделия, но передавая их в залог банку).

Кредитор предпочитает брать в залог товары, которые имеют большие возможности реализации. Иногда в качестве обеспечения кредита используют часть официальных золотых запасов, оцениваемых по среднерыночной цене Развивающиеся страны (особенно в начале 80-х годов) стали шире практиковать депонирование золота под залог полученных иностранных кредитов для погашения своей внешней задолженности.

Бланковый кредит выдается под обязательство должника погасить его в определенный срок. Обычно документом по этому кредиту служит соло-вексель с одной подписью заемщика. Разновидностями бланковых кредитов являются контокоррент и овердрафт.

В зависимости от того, кто выступает в качестве кредитора, кредиты делятся на: 1) частные, предоставляемые фирмами, банками, иногда посредниками (брокерами); 2) правительственные; 3) смешанные, в которых участвуют частные предприятия и государство; 4) межгосударственные кредиты международных и региональных валютно-кредитных и финансовых организаций.

Фирменный (коммерческий) кредит - ссуда, предоставляемая фирмой, обычно экспортером, одной страны импортеру другой страны в виде отсрочки платежа Сроки фирменных кредитов различны (обычно до 2 - 7

лет) и определяются условиями конъюнктуры мировых рынков, видом товаров и другими факторами. Фирменный кредит обычно оформляется векселем или предоставляется по открытому счету.

Вексельный кредит предусматривает, что экспортер, заключив соглашение о продаже товара, выставляет переводный вексель (тратту) на импортера, который, получив коммерческие документы, акцептует его, т. е. дает согласие на оплату в указанный на нем срок.

Кредит по открытому счету предоставляется путем соглашения между экспортером и импортером, по которому поставщик записывает на счет покупателя в качестве его долга стоимость проданных и отгруженных товаров, а импортер обязуется погасить кредит в установленный срок. Кредит по открытому счету практикуется при регулярных поставках товаров. Разновидностью фирменных кредитов является авансовый платеж импортера (покупательский аванс), который при подписании контракта осуществляется импортером в пользу иностранного поставщика обычно в размере 10 -- 15% (иногда и более) стоимости заказанных машин, оборудования, судов. При невыполнении договора по вине лица, предоставившего аванс, он подлежит возврату за вычетом убытков в отличие от задатка, который в этом случае утрачивается. Если договор не выполнен по вине получившего задаток, то он обязан вернуть его с покрытием убытков покупателю.

Банковские кредиты. Банковское кредитование экспорта и импорта выступает в форме ссуд под залог товаров, товарных документов, векселей, а также учета тратт. Иногда банки предоставляют крупным фирмам-экспортерам, с которыми они тесно связаны, т. е. без формального обеспечения.

Банковские кредиты в международной торговле имеют преимущества перед фирменными. Они дают возможность получателю свободнее использовать средства на покупку товаров.

*Султанов А.Ф.
студент 3го курса
ТюмГУ
Россия, г. Тюмень*

ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНКА

Новые условия хозяйствования в экономике России требуют нового подхода ко всей системе управления фирмой, организацией, предприятием вообще, а процессом формирования и использованием прибылью в частности.

По новому, на всю систему хозяйственной жизни государства заставил посмотреть и кризис, который сегодня рассматривается как тормоз и одновременно рычаг совершенствования экономических отношений. Но мы

подробнее остановимся на проблемах прибыли. Высокая роль прибыли в развитии предприятия и обеспечении интересов его собственников и персонала определяют необходимость эффективного и непрерывного управления прибылью. Управление прибылью представляет собой процесс выработки и принятия управленческих решений по всем основным аспектам ее формирования, распределения, использования и планирования на предприятии.

Обеспечение эффективного управления прибылью предприятия определяет, особенно в условиях кризиса, ряд требований к этому процессу, основными из которых являются:

1. Интегрированность с общей системой управления предприятием. В какой бы сфере деятельности предприятия не принималось управленческое решение, оно прямо или косвенно оказывает влияние на прибыль. Управление прибылью непосредственно связано с производственным менеджментом персонала, инвестиционным менеджментом, финансовым менеджментом и некоторыми другими 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. В ряде случаев это воздействие может носить противоречивый характер. Так, например, осуществление высоко прибыльных финансовых вложений может вызвать дефицит финансовых ресурсов, обеспечивающих производственную деятельность, и как следствие - существенно уменьшить размер операционной прибыли. 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.

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.

5. Ориентированность на стратегические цели развития

предприятия. Какими бы прибыльными не казались те или иные проекты управленческих решений в 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 формируются его цели и задачи.

Главной целью управления прибылью является обеспечение максимизации благосостояния собственников предприятия в текущем и перспективном периоде. Эта главная цель призвана обеспечивать одновременно гармонизацию интересов собственников с интересами государства и персонала предприятия.

Исходя из главной цели можно сформулировать основные подсистемы управления прибылью:

1. Обеспечение максимизации размера формируемой прибыли, соответствующего ресурсному потенциалу предприятия и рыночной конъюнктуре.

2. Обеспечение оптимальной пропорциональности между уровнем формируемой прибыли и допустимым уровнем риска.

3. Обеспечение высокого качества формируемой прибыли.

4. Обеспечение выплаты необходимого уровня дохода на инвестированный капитал собственникам предприятия. Этот уровень при успешной деятельности предприятия должен быть не ниже средней нормы доходности на рынке капитала, при необходимости возмещать повышенный предпринимательский риск, связанный со спецификой деятельности предприятия, а также инфляционные потери.

5. Обеспечение формирования достаточного объема финансовых ресурсов за счет прибыли в соответствии с задачами развития предприятия в предстоящем периоде.

6. Обеспечение постоянного возрастания рыночной стоимости предприятия. Эта задача призвана обеспечивать максимизацию благосостояния собственников в перспективном периоде. Темп возрастания рыночной стоимости в значительной степени определяется уровнем капитализации прибыли, полученной предприятием в отчетном периоде.

7. Обеспечение эффективности программ участия персонала в прибыли. Программы участия персонала в прибыли, призванные гармонизировать интересы собственников предприятия и его наемных работников, должны с одной стороны эффективно стимулировать трудовой вклад этих работников в формирование прибыли, а с другой стороны - обеспечивать достаточно приемлемый уровень их социальной защиты, которую государство в современных условиях полностью обеспечить не в состоянии.

Все рассмотренные задачи управления прибылью теснейшим образом взаимосвязаны, хотя отдельные из них и носят разнонаправленный характер. Поэтому в процессе управления прибылью отдельные задачи должны быть оптимизированы между собой.

Как и каждая управляющая система, управление прибылью реализует свою основную цель и главные задачи путем осуществления определенных функций.

Построение системы управления прибылью требует формирования систематизированного перечня объектов этого управления. Такая систематизация объектов управления должна с одной стороны отражать функциональную направленность этого управления, а с другой - различные его уровни.

Функциональная направленность объектов управления прибылью по общепринятым стандартам выделяет два основных их вида:

- управление формированием прибыли;

- управление распределением и использованием прибыли.

Каждый из этих макрообъектов управления прибылью в свою очередь подразделяется на объекты более низкого порядка, образуя определенную иерархическую систему.

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. Важной составной частью механизма управления прибылью предприятия являются системы и методы ее анализа. Анализ прибыли представляет собой процесс исследования условий и результатов ее формирования.

По целям осуществления анализ прибыли предприятия подразделяется на различные формы, в зависимости от следующих признаков:

1. По объектам исследования выделяют анализ формирования прибыли и анализ ее распределения и использования.

2. По организации проведения выделяют внутренний и внешний анализ прибыли.

3. По масштабам деятельности выделяют следующие формы анализа прибыли:

а) Анализ прибыли по предприятию в целом..

б) Анализ прибыли по структурному подразделению (центру ответственности).

в) Анализ прибыли по отдельной операции.

4. По объему исследования выделяют полный и тематический анализ прибыли.

5. По периоду проведения выделяют предварительный, текущий и последующий анализ прибыли.

Для решения конкретных задач управления прибылью применяется целый ряд специальных систем и методов анализа, позволяющих получить количественную оценку отдельных аспектов ее формирования, распределения и использования, как в статике, так и в динамике.

В практике управления прибылью в зависимости от используемых методов различают следующие основные системы проведения анализа на

предприятия:

- горизонтальный анализ;
- вертикальный анализ;
- сравнительный анализ рисков;
- анализ коэффициентов;
- интегральный анализ;
- факторный анализ.

Управление прибылью представляет собой процесс выработки и принятия управленческих решений по всем основным аспектам ее формирования, распределения, использования и планирования на предприятии.

Эффективность управления будет наивысшим, если будут выполнены все требования, предъявляемые к этому процессу. Процесс управления прибылью основывается на проведенном анализе прибыли. Но перед началом анализа необходимо определить: какая именно форма анализа принесет наибольший эффект. Безусловно, лучше всего провести все формы анализа, и на этой основе выбрать оптимальные мероприятия по управлению прибылью. Но это будет затрчено очень много времени и средств. На выбор формы анализа влияет множество факторов: отрасль в которой осуществляет свою деятельность организация, специализация и вид деятельности предприятия объем товарооборота и его скорость и другие. Поэтому менеджерам организации необходимо грамотно оценить сложившуюся ситуацию на предприятии выбрать именно ту форму анализа, которая даст наиболее исчерпывающую информацию для разработки мер по управлению прибылью с целью ее увеличения.

Составной частью финансового планирования на предприятии является планирование прибыли, которое производится отдельно по всем видам деятельности предприятия. Это не только облегчает планирование, но и имеет значение для предполагаемой величины налога на прибыль, так как некоторые виды деятельности не облагаются налогом на прибыль, а другие - облагаются по повышенным ставкам. В процессе разработки планов по прибыли важно не только учесть все факторы, влияющие на величину возможных финансовых результатов, но и, рассмотрев варианты производственной программы, выбрать обеспечивающий максимальную прибыль.

Объектом планирования являются планируемые элементы балансовой прибыли, главным образом, прибыль от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг. Основой для расчета является объем производственной программы, который базируется на заказах потребителей и хозяйственных договорах.

В наиболее общем виде прибыль - это разница между ценой и себестоимостью, но при расчете плановой величины прибыли необходимо уточнить объем продукции, от реализации которой ожидается эта прибыль.

Следует отличать плановый размер прибыли в расчете на товарный выпуск от прибыли, планируемой на объем реализуемой продукции.

Прибыль по товарному выпуску планируется на основе сметы затрат на производство и реализацию продукции, где определяется себестоимость товарного выпуска планируемого периода:

$$\text{Птп} = \text{Цтп} - \text{Стп},$$

где Птп - прибыль по товарному выпуску планируемого периода;

Цтп - стоимость товарного выпуска планируемого периода в действующих ценах реализации (без налога на добавленную стоимость, акцизов, торговых и сбытовых скидок);

Стп - полная себестоимость товарной продукции планируемого периода (рассчитана в смете затрат на производство и реализацию продукции).

Прибыль на реализуемую продукцию рассчитывается иначе:

$$\text{Прп} = \text{Врп} - \text{Срп},$$

где Прп - планируемая прибыль по продукции, подлежащей реализации в предстоящем периоде;

Врп - планируемая выручка от реализации продукции в действующих ценах (без налога на добавленную стоимость, акцизов, торговых и сбытовых скидок);

Срп - полная себестоимость реализуемой в предстоящем периоде продукции.

Исходя из того, что объем реализуемой продукции предстоящего планового периода в натуральном выражении определяется, как сумма остатков нереализованной продукции на начало планируемого периода без остатков готовой продукции, которые не будут реализованы в конце этого периода, то расчет плановой суммы от реализации продукции примет вид:

$$\text{Прп} = \text{По1} + \text{Птп} - \text{По2}$$

Где: Прп - прибыль от реализации продукции в планируемом периоде;

По1 - прибыль в остатках продукции, не реализованной на начало планируемого периода;

Птп - прибыль по товарной продукции, планируемой к выпуску в предстоящем периоде;

По2 - прибыль в остатках готовой продукции, которая не будет реализована в конце планируемого периода.

Именно такая методика расчета лежит в основе применения укрупненного прямого метода планирования прибыли, когда легко определить объем реализуемой продукции в ценах и по себестоимости.

Другая разновидность метода прямого счета - метод поассортиментного планирования прибыли. Прибыль определяется по каждой ассортиментной позиции, для чего необходимо располагать соответствующими данными.

Одним из инструментов управления прибылью является процесс ее

использования.

Согласно действующему законодательству чистая прибыль организации может быть направлена на отчисления в резервный капитал, на выплату дивидендов, капитализацию организации, а также на прочие выплаты по решению акционеров (учредителей) организации.

В условиях рыночной экономики, кризисная ситуация - существенно меняет методы воздействия государства на социально-экономическое развитие современного предприятия. Одним из сильнейших рычагов, регулирующих экономические взаимоотношения товаропроизводителей с государством, становится налоговая система, которая строится так, чтобы отвечать принятым требованиям благоприятного развития рыночной экономики. От прогрессивности этой системы, ее четкой направленности на поощрение предпринимательской деятельности в значительной мере зависят темпы экономического роста.

Налоговая система является важным инструментом проводимой экономической реформы. Она должна быть гибкой, стимулировать развитие передовых, эффективных производств и, в то же время, не быть тяжелым бременем ни для предпринимателей, ни для населения.

Налоги являются одним из наиболее эффективных инструментов косвенного регулирования экономических процессов. Обоснованный, с учетом экономических реальностей, характеризующих текущую ситуацию, комплекс налоговых мер, способен оказать существенное влияние на экономическое поведение хозяйствующих субъектов, усиливать экономическую и инвестиционную активность.

Государственное регулирование экономики посредством использования налоговых рычагов в первую очередь должно быть направленно на обеспечение и поддержание сбалансированного роста, эффективное использование ресурсов, стимулирование инвестиционной и предпринимательской активности. Эффективной может считаться только та налоговая политика, которая стимулирует накопление и инвестиции.

Формирование налоговой политики должны строиться на соблюдении следующих принципов:

- стабильность налоговой системы;
- одинакового налогообложения производителей, независимо от отраслевой принадлежности предприятия и формы собственности;
- одинаковых условий налогообложения для предпринимателей, занятых в производстве и потребителей.

Средством достижения этих целей может стать существенное понижение совокупного уровня налогового изъятия посредством снижения предельных ставок налогов и прогрессивности шкалы налогообложения. В этом случае воздействие на производство осуществлялось бы через изменение величины налоговой ставки и систему целевых налоговых льгот.

Сегодняшняя социально-экономическая ситуация в экономике мира и

России есть не что иное как – маленький спад перед большим подъемом, это необходимо учитывать при организации современной системы управления прибылью.

*Султанова А.Ф.
студент 5 курса
Габидуллина Е.В.
студент 6 курса
Газизуллина А.И.
студент 6 курса*

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Республика Башкортостан, г. Уфа

ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КАДРОВОГО РЕЗЕРВА МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ

Повышение эффективности деятельности администрации местного уровня является важной задачей, как общества, так и государства. Современное государство невозможно представить без эффективной системы взаимодействия между «государством и гражданами».

Зачастую, основной проблемой неэффективного функционирования между гражданами и властью на местном уровне (далее администрации), является некомпетентность и необразованность государственных и муниципальных служащих.

Определяя дефиницию понятия «кадровый резерв», нам бы хотелось изначально обратиться к словарю русского языка, в котором указывается, что резерв - это «запас, откуда черпаются новые силы, ресурсы».[4]

Когда речь идет о резерве кадров для системы государственного управления и местного самоуправления, то имеется ввиду «специально сформированная на основе индивидуального отбора и комплексной оценки группа перспективных работников, обладающих необходимыми для выдвижения профессиональными, деловыми, личностными и морально-этическими качествами, положительно проявивших себя на занимаемых должностях, прошедших необходимую подготовку и предназначенных для замещения определенных должностей военной службы».[4]

Для совершенствования работы по формированию кадрового резерва муниципальных служащих в субъектах Российской Федерации представляется целесообразным решить комплекс ряда проблем и вопросов.

Одной из наиболее актуальных проблем, связано с необходимостью утверждения на федеральном уровне положения о кадровом резерве на муниципальной службе. В связи с его отсутствием практика формирования кадрового резерва, осуществляется в сложных условиях, которая характеризуется наличием правовых пробелов.

Основными проблемами по формированию и использованию кадрового резерва на муниципальном уровне является:

1.Отсутствие заинтересованности граждан и муниципальных служащих в работе резерва кадров, которая происходит по причине информационного вакуума, а также нет системы развития и самореализации лиц, состоящих в резерве муниципального образования;

2. Отсутствует механизм развития муниципального резерва:

Нет нормативного закрепления на федеральном уровне механизма выделения денежных средств на обучение лиц, состоящих в кадровом резерве, как следствие затраты, выделенные на обучение резервистов являются нецелевым использованием бюджетных средств.

3. Объединение муниципального резерва и резерва управленческих кадров в один, которое ведет за собой отсутствие понимания у кадровых работников о различиях данных резервов, выбор наименее затратного пути решения проблемы.

Атак же затруднение вызывает отсутствие единого понятия «кадровый резерв», его универсальное определение отсутствует.

Организационно-правовые основы работы с кадровым резервом предполагают решение таких проблем, как определение структуры, организационных принципов кадрового резерва, условий, этапов, форм и методов его формирования. Очевидно, что решение проблемы в большей степени зависит от четких правовых ориентиров и методических указаний федерального центра.

Не менее актуальная проблема заключается в профессиональной неподготовленности работников кадровых служб к эффективной реализации рассматриваемой кадровой технологии, которая объясняется тем, что ранее работа кадровых служб сводилась к кадровому делопроизводству.[3]

Таким образом, представляется очевидным, что сформировать кадровый резерв по формальным признакам недостаточно. Важным направлением кадровой работы должна стать последовательная и систематическая работа с резервом. Формой такой работы должен стать учет резерва, а также постоянный контроль за профессиональной подготовкой лиц, состоящих в кадровом резерве.

Использованные источники:

1.ФЗ №25 «О муниципальной службе в Российской Федерации» [Электронный ресурс]: федер. закон от 06.03.2007 № 25-ФЗ: принят Государственной Думой от 07.02.2007 г. № 25: (ред. от 04.03.2014) //СПС «Консультант Плюс» Версия Проф.

2. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от 06.10.2003 N 131-ФЗ: принят Государственной Думой от 16.09.2003 г. № 131: (ред. от 30.01.2014) //СПС «Консультант Плюс» Версия Проф.

3.Мухаев, Р. Т. Система государственного и муниципального управления[Электронный ресурс]: учебник / Мухаев Т.Р. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008- 575 с.

Сурнина Т.В., к.п.н.
зав. кафедрой социальной работы
Московский социально-экономический институт
Россия, г. Москва

ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИЙ В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ

Статья подготовлена при финансовой поддержке автора Российским гуманитарным научным фондом – проект N 13-06-00138 а

Аннотация: В статье рассмотрена специфика социальных инноваций, охарактеризованы субъекты инновационного процесса в социальных организациях. Специфика социальных инноваций рассмотрена на конкретных примерах.

Ключевые слова: инновации в социальной сфере, инновационная деятельность, инновационный процесс, социальные инновации, специфика инноваций.

В литературе существует много подходов к определению понятия «социальная сфера». Мы, вслед за Г.И. Осадчей, будем рассматривать социальную сферу как целостную, постоянно изменяющуюся подсистему общества, порожденную объективной потребностью общества в непрерывном воспроизводстве субъектов социального процесса. Это устойчивая область человеческой деятельности людей по воспроизводству своей жизни, пространство реализации социальной функции общества. Именно в ней обретает смысл социальная политика государства, реализуются социальные и гражданские права человека [2]. Общественная жизнь не представляет собой нечто раз и навсегда завершенное. Изменения в социальной сфере находятся в тесной связи с изменениями в других сферах жизнедеятельности общества. Качественные изменения социальной сферы - это определенный этап в развитии страны, да и всего человечества. Одним из механизмов, обеспечивающих изменения в социальной сфере являются инновации.

Источниками инноваций в социальной сфере являются изменения внешней среды; возникающие социальные проблемы, которые невозможно решить традиционными методами; специфический для системы в целом закон возрастания потребностей, управляющий функционированием как самого целого, так и образующих его частей; противоречие между потребностями людей в социальных услугах и материальными условиями, обеспечивающими их удовлетворение; ужесточение требований к качеству социальных услуг учреждений социальной сферы; обострение проблемы повышения эффективности деятельности предприятий и организаций социальной сферы, расширение рынка социальных услуг и др.

В настоящее время инновационная деятельность – неотъемлемая составляющая деятельности организаций и учреждений, которые

осуществляют свою деятельность в социальной сфере и должны адаптироваться к изменяющимся реалиям окружающего мира, предвидеть тенденции грядущих изменений. При этом, инновационная деятельность как особый вид деятельности, в социальной работе связана с социальными инновациями.

Понятие «социальная инновация» можно определить как сознательно организуемое нововведение или новое явление в практике социальной работы, формирующееся на определенном этапе развития общества в соответствии с изменяющимися социальными условиями и имеющее целью эффективные позитивные преобразования в социальной сфере [5]. Для того, чтобы выявить особенности инноваций в социальной сфере, необходимо рассмотреть содержание и структуру инновационного процесса.

Инновационный процесс в своем развитии проходит несколько этапов. На первом этапе происходит зарождение и разработка нововведения, предполагающее аналитическую и проективно-продуктивную виды деятельности. В ходе аналитической деятельности руководство социального учреждения совместно с коллективом комплексно рассматривает деятельность учреждения, выявляя достижения и проблемы, а также рассматривает механизмы развития учреждения. Результатом этого вида деятельности может быть паспорт учреждения, представленный в виде графиков и таблиц. Проективно-продуктивная деятельность предполагает разработку идей, способствующих решению социальных проблем. Сначала определяются цели и задачи инновации. Цель инновации – создание новой ценности, воспринимаемой целевой группой. Ценность определяется качеством и уникальностью продукта, тем, насколько продукт удовлетворяет нужды целевой группы или решает ее проблемы. На практике ценность инновации определяется по следующим параметрам: финансовый выигрыш; улучшение качества; повышение удобства; сохранение затрат [3]. После того, как идея найдена, проводится ее обоснование, подтверждение ее экономической целесообразности и необходимости. Результат деятельности – банк социальных идей или программа развития учреждения. На этом этапе происходит создание коллектива единомышленников. В социальных организациях для развития инновационной деятельности важны субъекты инновационного процесса – сотрудники социальных организаций (новаторы) и клиенты социальных служб. Сотрудники социальных организаций выступают в разных ролях в инновационном процессе в зависимости от того, какой уровень менеджмента они представляют. Административно-управленческий персонал формирует стратегию инновационного развития учреждения, является инициатором выявления проблем учреждения, оценивает потенциал идеи, определяет необходимый объем ресурсов на ее воплощение, создает коммуникативную среду и коллектив единомышленников, а также условия для непрерывной инновационной деятельности. Сотрудники, непосредственно оказывающие социальную

помощь, апробируют новацию, применяют, изучают ее эффективность на практике, несут в массы, пропагандируют ее. Субъективный фактор играет решающую роль на стадии внедрения и распространения новшества, так как сотрудник, непосредственно оказывающий социальную помощь, выступает на этом этапе в роли носителя конкретного новшества, а также и его модификатора в процессе внедрения.

Второй этап инновационной деятельности - это освоение нововведения, предполагающее апробирование, первоначальное применение нововведения в течение непродолжительного времени для изучения его эффективности на практике. Анализируются результаты деятельности за определенный период времени, положительные и отрицательные черты нововведения, определяется его дальнейшая судьба. Этот этап в социальной работе непосредственно связан с разработкой технологии социальной помощи клиентам. Технологии могут быть ориентированы на запросы клиента или на проблему в целом, могут отводить большую или меньшую роль клиенту в управлении программой предоставляемых услуг; могут быть направлены на организацию сетей социальной поддержки [4].

Третий этап – это распространение нововведения, его проникновение в массу. Это далеко не главная цель инновационного процесса, но пропаганда нововведений может способствовать актуализации сходных тенденций в других социальных организациях. Распространение инновационного опыта среди специалистов социальных служб может проходить путем организации конкурсов, творческих площадок, создании методических объединений, что в свою очередь формирует информационное пространство и инновационную среду. Ряд социально-психологических закономерностей оказывает влияние на внедрение и распространение инноваций [3]. Это закономерность периода социальной адаптации работников социальных служб к новым условиям, формам, методам и ценностям социальной деятельности в результате внедрения нововведений, а также закономерности группового и индивидуального сопротивления образовательным нововведениям и снижение этого сопротивления по мере рационального увеличения их продолжительности. Групповое сопротивление нововведениям преодолевается значительно труднее. И если в коллективе сложилась жестко консервативная среда, то инновационный процесс может угаснуть уже на начальном этапе. Выделяют четыре уровня сформированности инновационного потенциала у работников организаций [1]. Первый уровень характеризуется неустойчивым отношением к инновациям (дезадаптивный уровень). Отношение к новому индифферентное, система профессиональных знаний и готовность их использовать в профессиональных ситуациях отсутствует. Второй, репродуктивный уровень развития, отличается устойчивым отношением к профессиональным новшествам, индекс удовлетворенности профессиональной деятельностью выше, чем на первом уровне. Интеллектуальная активность проявляется в рамках

воспроизводящей деятельности, но с элементами поиска новых решений в стандартных условиях. Третий, эвристический уровень развития, характеризуется целенаправленностью, устойчивостью, большей осознанностью способов введения новшеств. На четвертом, проблемно-поисковом уровне развития инновационного потенциала личности, сотрудники демонстрируют высокую чувствительность к проблемам, высокий уровень ценностно-мотивационных, интеллектуальных и деятельностных форм активности личности.

Среди основных условий, обеспечивающих поддержание инновационного климата в организации выделяют [1]: предоставление необходимых ресурсов, таких как время, умения, деньги и информацию; облегчение обмена идеями и информацией; свобода в высказывании мнений; стимулирование групп работников, связанных с разработкой нового (поощрения); проявление доверия; свобода творчества; наличие права на ошибку; снижение формализации организационной структуры и др.

Четвертый этап предполагает превращение нововведения в неотъемлемую часть социальной системы учреждения, при условии, что она дает стабильные положительные результаты и способствует переходу учреждения на новый уровень развития [1, 2]. Реализация инновации в социальной сфере может считаться успешной, если ее результат полезен для целевой группы, которой она предназначена. Клиенты социальных служб являются непосредственными потребителями инноваций. Для субъектов данного уровня важна готовность принять новацию, заинтересованность, необходимость и желание изменить себя и свое окружение. Установление активной обратной связи с клиентом, необходимо для того, чтобы проверить эффективность внедряемой инновации. Поэтому необходима оценка инновации самим клиентом. Оценка инновации клиентом может проходить в аспекте удовлетворенности клиента качеством социального обслуживания: перечнем предоставляемых социальных услуг, их объемом, содержанием и процессом взаимодействия с социальным работником. Клиент может оценить также следующие параметры качества: оборудование, средства коммуникации; способность предоставить услугу в полном объеме, в соответствии с договоренностью; оперативность предоставления услуги; оценить персонал, предоставляющий услугу (чуткость, внимание, знания и пр.); комфортность условий в социальной организации, предоставляющей услугу и др. Перечень параметров качества связан с о спецификой социальной организации и может быть расширен.

Инновационный процесс в социальной сфере связан с созданием, использованием и распространением нового средства для удовлетворения потребностей людей. Поэтому оценка потребностей в социальных услугах, различных видах социальной помощи одна из важных задач социальных организаций. Примером крупной сети социального обслуживания является сеть пансионатов для пожилых людей с лечением, социального

гериатрического центра «Опека». Миссией организации является всесторонняя поддержка и забота о старшем поколении, основанная на глубоком уважении к мудрости и жизненному опыту пожилых людей³². Категории обслуживаемых клиентов: с полной или частичной утратой способности к самообслуживанию и самостоятельному проживанию; нуждающихся в восстановительном лечении после перенесенных заболеваний (инсульта, травм, операций); страдающим болезнью Альцгеймера, деменцией (слабоумием); с потребностью в уходе, эмоциональной разгрузке, психологической помощи.³³ Между СГЦ «Опека» и Комитетом по социальной политике Санкт-Петербурга заключен государственный контракт на оказание услуг по стационарному социальному обслуживанию граждан пожилого возраста, частично или полностью утративших способность к самообслуживанию. Финансирование этой программы осуществляется из городского бюджета. Теперь петербуржцы преклонного возраста, ожидающие своей очереди в государственные стационары, могут получать комплексное социальное обслуживание высокого качества в частных пансионатах сети «Опека», успешно зарекомендовавших себя в течение многолетней практики.³⁴

Инновации в социальной сфере характеризуются следующим:

1. Главным потребителем инноваций в социальной сфере является клиент и от его субъектности (активности, готовности принять новацию) и субъективности (при оценке эффективности внедряемого нововведения) зависит ход инновационного процесса.

2. Отсутствие быстрой отдачи от внедрения, социальные инновации обусловлены внешней средой.

3. Неопределенность измерителей полученного эффекта.

4. Специфика социальной сферы такова, что в ней затруднена прямая диффузия инноваций. Каждая организация в данной области функционирует в рамках только ей присущих индивидуальных условий: в разных типах населенных пунктов, градостроительных и природно-климатических характеристика, плотности населения и его качественного состава, специфики трудовых ресурсов, запросов потребителей, сложившихся навыков управления. Поэтому, нововведением для конкретной организации может быть то, что уже получило распространение в других организациях, отраслях, регионах.

5. Целый ряд услуг социальной сферы практически не поддается нововведениям.

³² Гериатрический центр Опека в Санкт-Петербурге. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vrgroup.spb.ru/content/o-kompanii>

³³ Гериатрический центр Опека в Санкт-Петербурге. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vrgroup.spb.ru/>

³⁴ Гериатрический центр Опека в Санкт-Петербурге. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vrgroup.spb.ru/gosprogramma>

6. Инновационный процесс существенно затрудняется из-за низкого уровня подготовки кадров и ограниченности ресурсов.

7. Социальные инновации являются результатом коллективного творчества.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что перечисленные выше особенности инноваций в социальной сфере влияют на ход инновационного процесса. Следует отметить, что внедрение инноваций в социальной сфере позволяет улучшить качество предоставляемых услуг, сократить сроки их предоставления, обеспечить обратную связь в отношении контроля своевременности их предоставления и качества, а также повысить их доступность.

Использованные источники:

1. Михайлова О.Б. Инновационный потенциал личности: диагностика и развитие: монография / О.Б. Михайлова. – М.: Институт МИРБИС, 2012. – 180 с.
2. Осадчая Г.И. Социология социальной сферы: учебное пособие для высшей школы / Г.И. Осадчая. – М.: Изд-во: Академический Проект, 2003. - 336 с.
3. Основы социальной работы: учебное пособие для студентов высш. учеб. завед. / под ред. Н.Ф. Басова. – М.: Издат. центр «Академия», 2004. – 288 с.
4. Платонова Н.М. Инновации в социальной работе: учебное пособие для студентов учреждений высш. проф. образования / Н.М. Платонова, М.Ю. Платонов. – М.: Издат. центр «Академия», 2011. – 256 с.
5. Технологии социальной работы: учебник под общ. ред. проф. Е.И. Холостовой. - М.: ИНФРА-М, 2001. - 400 с.

*Сурхаева З.С.
студент 2курса 9группы
«Бухучет и аудит»*

*Алиева З.Б., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
ГАОУ ВПО «Дагестанский
государственный институт народного хозяйства»
Россия, г. Махачкала*

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА И ОПЕРАЦИИ ОАО «РОССЕЛЬХОЗБАНКА»

ОАО «Россельхозбанк» - один из крупнейших банков в России. Созданный в 2000 году в целях развития национальной кредитно-финансовой системы агропромышленного сектора и сельских территорий Российской Федерации, сегодня это универсальный коммерческий банк, предоставляющий все виды банковских услуг и занимающий лидирующие позиции в финансировании агропромышленного комплекса России. 100% акций банка находятся в собственности государства.

Банк занимает второе место в России по размеру филиальной сети. Он имеет сеть в 78 филиалов и 1536 дополнительных офисов. Представительства Банка открыты в Белоруссии, Казахстане, Таджикистане и Азербайджане. Банк занимает четвертое место в банковской системе России по объему активов, входит в тройку лидеров рейтинга надежности крупнейших российских банков. Кредитный портфель банка на 1 июля 2011 года - 742,5 млрд. рублей.

Россельхозбанк обслуживает розничных и корпоративных клиентов, предлагая наряду с универсальными банковскими продуктами десятки специализированных программ для развития производства в области сельского хозяйства и смежных отраслей. Особое внимание уделяется программам кредитования малого и среднего бизнеса. Россельхозбанк является агентом Правительства Российской Федерации по выполнению федеральных целевых программ в аграрном комплексе.

Банк располагает широкой и оптимально сформированной корреспондентской сетью, насчитывающей более 100 иностранных банков-партнеров и позволяющей обеспечивать полный спектр услуг клиентам по международным расчетам и связанному кредитованию и совершать прочие межбанковские операции.

Как уже было сказано выше, ОАО «Россельхозбанк» - это универсальный банк, предоставляющий широкий спектр услуг для физических и юридических лиц, среди которых кредиты, вклады, денежные переводы Western Union, овердрафт, кредитование корпоративных клиентов, депозиты и другие банковские продукты.

Руководство ОАО «Россельхозбанк» состоит из Наблюдательного Совета и Правления.

Правление ОАО «Россельхозбанк» является коллегиальным исполнительным органом Банка. Членами Правления могут быть только лица, работающие в Банке на постоянной основе. Правление действует на основании Устава Банка и Положения о Правлении ОАО «Россельхозбанк». Права и обязанности членов Правления определяются законодательством Российской Федерации, Уставом Банка, Положением о Правлении Банка, а также договорами, заключенными от имени Банка Председателем Наблюдательного совета или иным лицом по уполномочию Наблюдательного совета.

К компетенции Правления относятся все вопросы руководства текущей деятельностью Банка, за исключением вопросов, отнесенных к исключительной компетенции общего собрания акционеров и Наблюдательного совета Банка.

Органами управления Банка являются:

- Общее собрание акционеров Банка;
- Наблюдательный совет Банка;
- Правление Банка (коллегиальный исполнительный орган);

- Председатель Правления Банка (единоличный исполнительный орган).

Высшим органом управления Банка является общее собрание акционеров Банка.

Банк обязан ежегодно проводить годовое общее собрание акционеров.

Годовое общее собрание акционеров проводится не ранее чем через два месяца и не позднее чем через шесть месяцев после окончания финансового года Банка. На годовом общем собрании акционеров Банка решаются вопросы об избрании Наблюдательного совета Банка, Ревизионной комиссии Банка, утверждении аудитора Банка, утверждении годового отчета, годовой бухгалтерской отчетности, отчетов о прибылях и об убытках (счетов прибылей и убытков) Банка, о распределении прибыли (в том числе выплате (объявлении) дивидендов, за исключением прибыли, распределенной в качестве дивидендов по результатам первого квартала, полугодия, девяти месяцев финансового года) и убытков Банка по результатам финансового года, а также могут решаться иные вопросы, отнесенные к компетенции общего собрания акционеров.

Проводимые помимо годового общие собрания акционеров Банка являются внеочередными.

Основными целями деятельности Банка являются комплексное банковское обслуживание товаропроизводителей в сфере агропромышленного производства всех форм собственности и видов деятельности, участие в реализации кредитно-денежной и финансово-экономической политики государства в агропромышленном комплексе, внедрение инструментов развитого финансового рынка в механизм финансирования товарного сельскохозяйственного производства и его инфраструктуры.

Достижение указанных целей обеспечивается непосредственной деятельностью Банка как кредитной организации, а также участием Банка в соответствующих государственных, региональных, местных и межгосударственных программах в качестве финансово-кредитного агента государства, выступающего в этой роли как на договорной основе, так и в соответствии с федеральными законами, иными нормативными актами Российской Федерации.

Банк осуществляет следующие банковские операции:

а) привлечение денежных средств физических и юридических лиц во вклады (до востребования и на определенный срок);

б) размещение указанных в подпункте «а» настоящего пункта привлеченных средств от своего имени и за свой счет;

в) открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц;

г) осуществление расчетов по поручению физических и юридических лиц, в том числе банков-корреспондентов, по их банковским счетам;

д) инкассация денежных средств, векселей, платежных и расчетных документов и кассовое обслуживание физических и юридических лиц;

е) купля-продажа иностранной валюты в наличной и безналичной формах;

ж) привлечение во вклады и размещение драгоценных металлов;

з) выдача банковских гарантий;

и) осуществление переводов денежных средств по поручению физических лиц без открытия банковских счетов (за исключением почтовых переводов).

Осуществление банковских операций производится на основании лицензии, выдаваемой Банком России.

Банк, помимо перечисленных банковских операций вправе осуществлять следующие сделки:

а) выдачу поручительств за третьих лиц, предусматривающих исполнение обязательств в денежной форме;

б) приобретение права требования от третьих лиц исполнения обязательств в денежной форме;

в) доверительное управление денежными средствами и иным имуществом по договору с физическими и юридическими лицами;

г) осуществление операций с драгоценными металлами и драгоценными камнями в соответствии с законодательством Российской Федерации;

д) предоставление в аренду физическим и юридическим лицам специальных помещений или находящихся в них сейфов для хранения документов и ценностей;

е) лизинговые операции;

ж) оказание консультационных и информационных услуг.

Банк вправе осуществлять иные сделки в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Все перечисленные банковские операции и сделки осуществляются в рублях и в иностранной валюте.

Банк вправе осуществлять выпуск, покупку, продажу, учет, хранение и иные операции с ценными бумагами, выполняющими функции платежного документа, с ценными бумагами, подтверждающими привлечение денежных средств во вклады и на банковские счета, с иными ценными бумагами, осуществление операций с которыми не требует получения специальной лицензии в соответствии с федеральными законами, а также вправе осуществлять доверительное управление указанными ценными бумагами по договору с физическими и юридическими лицами.

Банк имеет право осуществлять профессиональную деятельность на рынке ценных бумаг в соответствии с федеральными законами.

Суслов Ю.Е.
психолог психологической службы
Ильин А.В.
начальник психологической службы
Федоров А.Ф., к.п.н.
доцент, старший психолог психологической службы
УФСИН России по Владимирской области
Россия, г. Владимир

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ПСИХОЛОГО-АКМЕОЛОГИЧЕСКОЙ ГОТОВНОСТИ К ИННОВАЦИЯМ СОТРУДНИКОВ УГОЛОВНО- ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЫ

Ряд авторов отмечает, что второй этап реформирования уголовно-исполнительной системы в настоящий момент претерпевает серьезные преобразования [11, 12, 13, 14, 15, 26, 27, 28, 29, 30, 31].

Под инновацией мы, как и ряд авторов, понимаем реализованную, осуществленную на практике идею, продукт, который оптимизирует, улучшает качество деятельности и может быть представлен в форме явления, процесса, непосредственно самой деятельности [1, 2, 3, 4, 5, 6, 7].

Наше исследование было сфокусировано на проблеме психологической готовности сотрудников УИС к инновациям реформирования [9, 10, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22]. Проводя данное исследование, мы акцентировали внимание на специфических особенностях, присущих именно инновационным преобразованиям [8, 23].

Другим аспектом исследуемого нами феномена является психолого-акмеологическая готовность. Проведенный анализ научной литературы, касающейся проблемы исследования, а также изучение основных нормативных документов, регламентирующих деятельность сотрудников, позволил разработать систему критериев психолого-акмеологической готовности к инновациям сотрудников УИС [24, 25].

Полученные результаты исследования можно использовать для создания программ психологической работы, проводимой с сотрудниками в период изменений и привнесения в пенитенциарную систему инноваций.

Данные программы позволят максимально эффективно использовать потенциал каждого сотрудника, что в свою очередь будет способствовать повышению продуктивности реализуемых инноваций уголовно-исполнительной системы.

Использованные источники:

1. Блинникова И.В., Савченко Т.Н., Сочивко Д.В. Научно-практический семинар «Прикладная юридическая психология» // Прикладная юридическая психология. 2011. № 1. С. 201-213.
2. Воронин Р.М., Датий А.В. Медико-социальная работа с мужчинами-инвалидами, содержащимися в исправительных колониях общего режима // Личность в меняющемся мире: здоровье, адаптация, развитие. 2014. № 1 (4).

С. 67-74.

3. Датий А.В. Проблемы медицинского обеспечения осужденных // Личность в меняющемся мире: здоровье, адаптация, развитие. 2014. № 1 (4). С. 52-60.

4. Датий А.В. Характеристика ВИЧ-инфицированных, осужденных к лишению свободы (по материалам специальной переписи 2009 г.) // Прикладная юридическая психология. 2014. № 1. С. 100-107.

5. Датий А.В. Характеристика женщин, осужденных к лишению свободы (по материалам специальной переписи 2009 г.) // Прикладная юридическая психология. 2013. № 3. С. 68-75.

6. Датий А.В. Характеристика мужчин, осужденных к лишению свободы (по материалам специальной переписи 2009 г.) // Прикладная юридическая психология. 2013. № 4. С. 126-133.

7. Датий А.В., Воронин Р.М. Проблемы организации медицинского обеспечения осужденных и сотрудников ФСИН России // Прикладная юридическая психология. 2014. № 2. С. 155-156.

8. Датий А.В., Ганишина И.С. Характеристика больных наркоманией осужденных женщин, обратившихся за психологической помощью // Вестник Кузбасского института. 2014. № 2 (19). С. 68-76.

9. Датий А.В., Ганишина И.С., Кузнецова А.С. Характеристика больных наркоманией осужденных мужчин, обратившихся за психологической помощью // Вестник Пермского института ФСИН России. 2014. № 2 (13). С. 21-25.

10. Датий А.В., Казберов П.Н. Рецензия на словарь по пенитенциарной психологии «Преступление и наказание от «А» до «Я» (под общей редакцией доктора психологических наук Д.В. Сочивко) // Прикладная юридическая психология. 2010. № 3. С. 193.

11. Датий А.В., Казберов П.Н. Создание базовых (типовых) психокоррекционных программ для работы с осужденными // Прикладная юридическая психология. 2011. № 1. С. 216-218.

12. Датий А.В., Ковачев О.В. Криминологические и психологические особенности ВИЧ-инфицированных осужденных // Прикладная юридическая психология. 2014. № 3. С. 126-130.

13. Датий А.В., Ковачев О.В. Характеристика ВИЧ-инфицированных осужденных мужчин в колониях общего режима // Вестник Пермского института. 2014. № 3 (14). С. 11-15.

14. Датий А.В., Ковачев О.В., Федосеев А.А. Характеристика ВИЧ-инфицированных осужденных женщин в колониях общего режима // Вестник Кузбасского института. 2014. № 3 (20). С. 67-76.

15. Датий А., Тенета Е. Характеристика ВИЧ-инфицированных осужденных в учреждениях ФСИН России // Закон и право. 2006. № 12. С. 40-41.

16. Датий А.В., Федосеев А.А. Криминологические и психологические особенности больных социально значимыми заболеваниями осужденных //

Личность в меняющемся мире: здоровье, адаптация, развитие. 2014. № 2 (5). С. 69-79.

17. Датий А.В., Федосеев А.А. Характеристика больных туберкулезом осужденных женщин, обратившихся за психологической помощью // Электронный вестник Ростовского социально-экономического института. 2014. № 1. С. 16-27.

18. Датий А.В., Федосеев А.А., Дикопольцев Д.Е. Характеристика осужденных, отбывающих наказание в воспитательных колониях ФСИН России // Вестник Кузбасского института. 2011. № 5 (8). С. 42-46.

19. Датий А., Хохлов И. Проблема оказания противотуберкулезной помощи осужденным в учреждениях ФСИН России // Закон и право. 2006. № 11. С. 23-24.

20. Ильин А.В. Анализ психологических причин преступного поведения женщин // Прикладная юридическая психология. 2013. № 4. С. 31-38.

21. Кузнецова А.С., Полянин Н.А. Медицинская психология в юридической деятельности // Прикладная юридическая психология. 2014. № 1. С. 111-112.

22. Мачкасов А.И. Проблемы медико-социальной адаптации ВИЧ-инфицированных лиц, отбывающих наказания и освобождающихся из мест лишения свободы // Прикладная юридическая психология. 2014. № 2. С. 153-154.

23. Панарин Д.А., Рахмаев Э.С. Повышение эффективности управления уголовно-исполнительной системой, использование инновационных разработок и научного потенциала (научно-практический комментарий) // Ведомости уголовно-исполнительной системы. 2011. № 11 (114). С. 11-20.

24. Социально-психологическая подготовка осужденных женщин к освобождению (диагностика, психокоррекция, обучение). Монография. 2-е изд., испр. и доп. / С.Д. Хачатурян, А.В. Ильин, В.В. Федоренко, К.А. Гутман. – Владимир: Изд-во «Транзит-ИКС», 2010.

25. Сочивко Д.В. Молодежь России: образовательные системы, субкультуры, исправительные учреждения. Учебно-методическое пособие / Сочивко Д.В., Полянин Н.А. Москва, 2009.

26. Сочивко Д.В. Проблема методологии прикладной (юридической) психологии // Прикладная юридическая психология. 2011. № 2. С. 8-18.

27. Сочивко Д.В., Полянин Н.А. Криминальные идеологемы современных молодежных субкультур // Прикладная юридическая психология. 2009. № 4. С. 62-70.

28. Сочивко Д.В., Полянин Н.А., Голышева Ю.Н. Мужской и женский путь духовности в местах лишения свободы // Прикладная юридическая психология. 2012. № 1. С. 60-75.

29. Сочивко Д.В., Полянин Н.А., Голышева Ю.Н. Религиозность, духовно-нравственное развитие и личностный рост осужденных молодежного возраста // Прикладная юридическая психология. 2011. № 4. С. 133-146.

30. Суслов Ю.Е. Инновации в уголовно-исполнительной системе в рамках

психолого-акмеологического исследования // Прикладная юридическая психология. 2013. № 4. С. 81-86.

31. Федоров А.Ф. Профилактика агрессивного поведения как одной из составляющих деструктивного поведения людей, находящихся в местах лишения свободы // Прикладная юридическая психология. 2013. № 4. С. 106-112.

Сусоева Е. А.

студент

Морозова С. А., к.э.н.

доцент

кафедра экономики

*Самарский государственный аэрокосмический
университет имени академика С.П. Королева*

Россия, г. Самара

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ИННОВАЦИЙ В РОССИИ

Инновации позволяют составлять достойную конкуренцию на мировых рынках. Поэтому большинство стран поддерживает инновационную деятельность, что является их технологической политикой.

Инновационная экономика (экономика знаний, интеллектуальная экономика) – тип экономики, основанной на потоке инноваций, на постоянном технологическом совершенствовании, на производстве и экспорте высокотехнологичной продукции с очень высокой добавочной стоимостью и самих технологий [1].

Из России на мировой рынок поступает незначительный объем инноваций, да и в самой РФ инновационная деятельность крайне незначительна. Чаще всего российские торговцы превращают иностранные инновации в товары народного потребления. При этом финансовые вложения уходят производителю.

В России невелик процент организаций, занимающихся в какой-либо степени инновационной деятельностью. Данные об инновационной активности организаций (удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций) представлены на диаграмме [2].

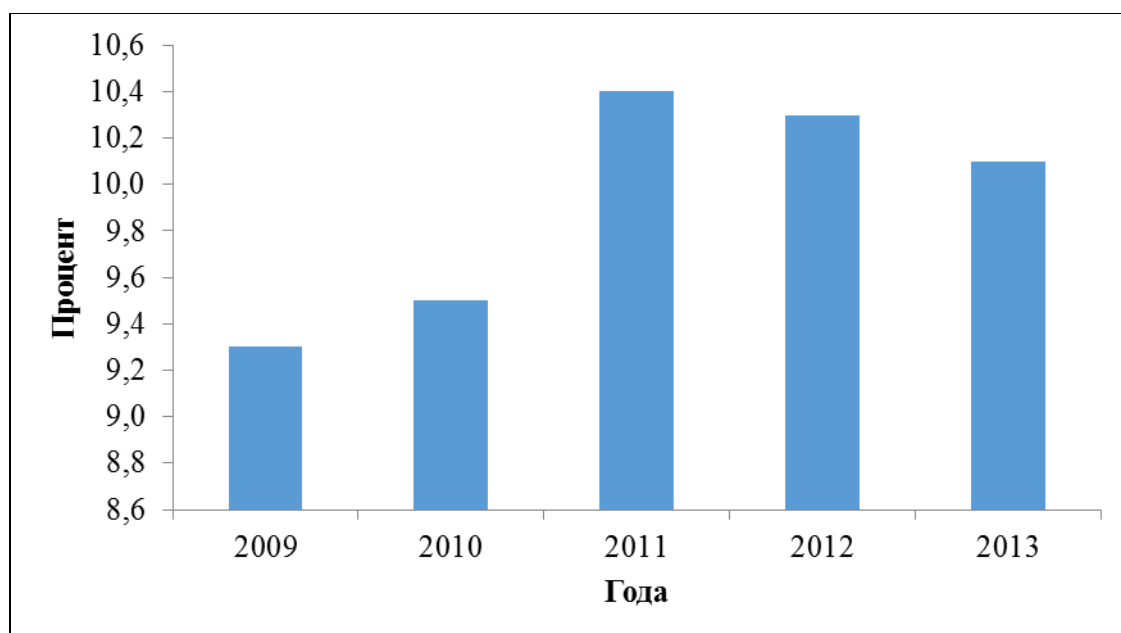


Рисунок 1 – Инновационная активность российских организаций

На протяжении 10 лет доля российских организаций, занимающихся инновациями, сохраняется на уровне 10%. Это в 3-5 раз меньше, чем в развитых странах [3].

Вклад российской инновационной продукции в мировую копилку инноваций составляет всего 0,3% и имеет тенденцию к дальнейшему уменьшению [4].

Россия рискует потерять научный потенциал и стать зависимой от иностранных технологий, если не разработает эффективные программы со стабильным финансированием и не создаст комфортного правового поля для реализации инноваций в стране.

Финансируются новшества предприятий чаще всего их скромными собственными средствами, венчурные капиталисты боятся вкладываться в инновационную деятельность, предпочитая более спокойные вложения и не желая рисковать. Финансирование из бюджетов также невелико.

Переход России на инновационную модель развития поможет преодолению кризисных состояний производства, повышению конкурентоспособности отечественной продукции, общему подъему экономического благосостояния страны, а также поднять свое положение среди развитых стран.

Использованные источники:

1. Википедия [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://ru.wikipedia.org/> (дата обращения 04.11.2014).
2. Государственная служба статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 04.11.2014).
3. Российская газета [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.rg.ru/> (дата обращения 05.11.2014).

4. Центр инноваций [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.center-inno.ru/> (дата обращения 05.11.2014).

Сухарева Д. В.
студент 3 курса
факультет информационных технологий и управления
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа

ПРОБЛЕМА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ

Имидж Республики Башкортостан, как и имидж любой другой республики, города или страны, постоянно изменяется и развивается. В последний год работы на посту Президента РБ, Муртаза Губайдуллович Рахимов выступил на заседании Государственного Собрания – Курултая Республики Башкортостан - с докладом о положении в республике и основных направлениях ее развития в 2010 году. Доклад назывался «Дальнейшая модернизация Башкортостана: путь к благополучию и процветанию в XXI веке». В этом докладе М.Г. Рахимов говорил о своей деятельности за прошедший год и за все годы его работы на посту Президента. Нельзя не согласиться с тем, что за последние 20-25 лет Республика совершила большой рывок в развитии. Преобразована система управления экономическими процессами, созданы рыночные механизмы. Республика воплотила в практику модель устойчивого развития.

По денежным доходам населения республика переместилась с 66 на одно из ведущих мест в стране. По результатам рейтинга инвестиционной привлекательности субъектов РФ, проведенного агентством «Эксперт РА», Башкортостан в номинации «минимальный экономический риск инвестирования» в 2009-2010 гг. занял первое место, в номинации «высший уровень инвестиционной привлекательности» - девятое место. А по индексу развития человеческого потенциала мы устойчиво в первой десятке! [5]

Одной из главных задач М.Г. Рахимов выделил максимальную занятость населения. Также он отметил необходимость роста заработных плат, доступного жилья и медицины и многое другое. «Необходимо значительно активизировать работу по формированию позитивного имиджа Башкортостана в России и за рубежом. [1]

Сменив Муртазу Рахимова на посту президента Республики Башкортостан, Рустэм Хамитов стал работать четко по плану развития РБ, предложенным М.Г. Рахимовым. 25 марта 2014 года он выступил на заседании Государственного Собрания – Курултая Республики Башкортостан - с отчетом Правительства РБ о работе в 2013 году. Почти все пункты были выполнены. Увеличено количество доступного жилья, возросли заработные платы, уровень рождаемости превысил уровень смертности впервые с 1991 года. Стабилизировалась ситуация на рынке

труда и в системе образования. Были сделаны важные шаги в части укрепления материально-технической базы учреждений культуры. [3]

Что же касается инвестиционной привлекательности РБ, то здесь не все так гладко. Несмотря на заявления властей, что регион держит курс на инвестиции, что правительство готово поддержать любую компанию, которая придет в республику со своим проектом – предоставить ей льготы, возможности, перспективы- республика не вошла в Национальный рейтинг инвестиционной привлекательности в 2014 году. Лидерами общего рейтинга стали Калужская область, Ульяновская область, Красноярский край, Республика Татарстан, Костромская область. Минэкономразвития республики рапортует о том, что в Башкирии реализуется 81 проект с общим объемом инвестиций свыше 490 миллиардов рублей и созданием более 31 тысячи новых рабочих мест. Однако на практике картина вовсе не столь радужна. Потому что большая часть проектов находится на стадии разработки, часть – и вовсе застопорилась, а многие инвесторы, заглянув в регион, не стали рассматривать возможность сотрудничества. [4]

Пресс-служба Администрации Президента и Правительства республики с завидной регулярностью отчитывается о встречах, переговорах с крупными инвесторами, поездках за границу. Однако, эффективность этих переговоров крайне низкая. Проблема привлечения инвесторов в РБ и на сегодняшний день остается острой. Возможно, ситуация изменилась бы в лучшую сторону, если на уровне правительства осознали бы сегодняшнюю ситуацию. К примеру, загрязненность нефти в РБ. Необходимо найти новые способы переработки и очистки нефти. Выделение средств и привлечение высококвалифицированных специалистов на базе УГНТУ, что убьет сразу нескольких зайцев, к примеру, возрождение базы высококвалифицированных специалистов по переработки нефти в РБ ; новые рабочие места ; повышение уровня инвестиционной привлекательности ; повышение технического статуса республики, что является особо важным для постсоветской России.

Так же, было бы большим и позитивным шагом создание автономных сельскохозяйственных обществ, на примере ООО «Шаймуратово».

Использованные источники:

1. Послание Президента Республики Башкортостан Государственному Собранию – Курултай Республики Башкортостан от 25 февраля 2009 года.
2. URL: http://www.presidentrb.ru/rus/press_serv/novosti/56607.html
3. URL: http://www.presidentrb.ru/rus/press_serv/novosti/57377.html
4. URL: <http://proufu.ru/ekonomika/item/38059-bashkiriya-ne-voshla-v-natsionalnyj-rejting-investitsionnoj-privlekatelnosti.html>
5. URL: <http://www.minpromrb.ru/bash/investment/detail.php?ID=2677>

*Сухинин С.А., к.п.н.
доцент, старший научный сотрудник
Северо-Кавказский НИИ экономических и социальных проблем
Южный федеральный университет
Россия, г. Ростов-на-Дону*

ПРОСТРАНСТВЕННАЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ЮГЕ РОССИИ³⁵

С большинством стран СНГ у России сохраняется безвизовый режим, что значительно влияет на изменение демографической ситуации в результате миграции. Юг России, рассматриваемый нами в составе Южного и Северо-Кавказского федеральных округов, на протяжении последних десятилетий был миграционно привлекательным регионом, однако миграционная ситуация здесь существенно дифференцирована. На основе анализа динамики количественных показателей можно выделить определенные тренды развития миграционной ситуации и оценить степень их влияния на всю демографическую обстановку в регионе.

Миграции населения Юга России в значительной степени обусловлены социально-экономической ситуацией в отдельных субъектах региона и в стране в целом. Хотя миграции весьма динамичны, но пространственный анализ демонстрирует четкие различия миграционной ситуации на Юге России: в областях и краях наблюдается преимущественно миграционный прирост, а для республик (включая Калмыкию) характерна устойчивая миграционная убыль. Однако, значительный естественный прирост в силу высокой рождаемости, перекрывает миграционную убыль населения (за исключением Калмыкии), что и обуславливает существенный прирост численности населения как в республиках Северного Кавказа, так и в регионе в целом [2]. Данная закономерность имеет место начиная с середины 1990-х гг., однако, в последние годы она несколько корректируется за счет роста миграционной активности в Кабардино-Балкарии, Карачаево-Черкесии, Северной Осетии, в которых, вследствие роста эмиграции, появилась миграционная убыль и депопуляция.

Депопуляция является реалиями для большинства субъектов федерации России, однако южнороссийскому региону в целом удалось избежать данной неблагоприятной демографической тенденцией, сохраняя небольшой прирост численности населения (в пределах 1% в год) [2]. В то же время отметим, что в областях и краях Юга России прирост населения сохраняется благодаря именно миграционному притоку, в то время как в республиках Северного Кавказа, миграционный отток заметно снижает общий прирост населения, обусловленный более значительным естественным приростом населения. В связи с этим, регионы Юга России, по

³⁵ Исследование выполнено в рамках проекта 213.01-11/2014-77ПЧ

особенностям миграционной ситуации и воспроизводства населения можно классифицировать на следующие группы:

- регионы с незначительным миграционным приростом и естественным приростом населения, обеспечивающим рост численности жителей – Карачаево-Черкесия, Дагестан;
- регионы миграционным приростом населения, который перекрывает естественную убыль населения, но не обеспечивает прирост численности населения – Ростовская область, Волгоградская область, Астраханская область;
- регионы, в которых рост численности населения обусловлен высоким миграционным приростом, перекрывающим естественную убыль населения – Краснодарский край, Республика Адыгея, Ставропольский край;
- существенная миграционная убыль не перекрывается высоким уровнем естественного прироста, что приводит к значительному сокращению численности населения – Республика Калмыкия;
- регионы с миграционной убылью населения, которая перекрывается значительным естественным приростом, способствующим общему росту численности жителей – Ингушетия, Кабардино-Балкария, Северная Осетия, Чеченская республика

В сравнении с другими федеративными округами, Южный федеральный округ демонстрирует устойчивый миграционный прирост уже на протяжении двух десятилетий, уступая по его уровню только Центральному (прежде всего за счет Москвы и Московской области как ведущих миграционных аттракторов страны) и Северо-Западному (где особо выделяются (Санкт-Петербург, Ленинградская и Калининградская области) [3]. Северо-Кавказский федеральный округ до 2010 г. отличался незначительным миграционным приростом, однако в 2011-2012 гг. произошел резкий и значительный переход к миграционной убыли за счет превышения эмиграции из кавказских республик (прежде всего Кабардино-Балкарии, Карачаево-Черкесии и Северной Осетии). В итоге, данный округ демонстрирует наибольшую величину миграционной убыли, опережая Дальневосточный, Сибирский и Приволжский федеральные округа.

Субъекты Юга России отличаются не только уровнем миграционной активности, но и географией миграций. В структуре иммиграция субъектах Северо-Кавказского федерального округа представлена преимущественно переселенцами в пределах данного округа – на их долю в 2012 г. приходилось 53% иммигрантов [3]. Причем наиболее высока доля таких переселенцев в Дагестане (66%), Карачаево-Черкессии (62%), Чеченской

Республике (55%). В Южном федеральном округе, наоборот, на долю иммигрантов, переселившихся в пределах своего округа, приходится 41% (но в Калмыкии, Ростовской и Волгоградской областях этот уровень заметно выше), а ведущую роль в иммиграции играет перемещение из других регионов – на нее приходится половина всех прибывших в округ в целом (причем, в Адыгее – 63%, а в Краснодарском крае – 57%) [3]. В структуре прибывших на Юг России, как в Южном, так и в Северо-Кавказском федеральных округах в 2012 г. преобладают выезд в другие федеральные округа, причем в Северной Осетии, Кабардино-Балкарии и Адыгее на долю таких миграций приходится более 2/3 выехавших.

Международные миграции в меньшей степени представлены в регионе – на их долю приходится 9% прибывших в Южный округ и 5,4% – в Северо-Кавказский округ, а также 3,4% выбывших из субъектов Южного округа и менее 1% – из Северо-Кавказского [3]. Наибольший приток международных мигрантов по официальным данным отмечается в Астраханскую область в силу близости к Казахстану и республикам Центральной Азии (здесь в 2012 г. международные иммигранты составили более 1/5 всех прибывших в область), а также в Северную Осетию-Аланию в форме интенсивных потоков населения из соседней Южной Осетии (доля международных мигрантов здесь составила в 2012 г. около 14%) [3]. Эти же два субъекта преобладают и по доле эмигрантов за пределы России.

Открытые границы способствовали активному притоку не только обычных мигрантов, но и беженцев и вынужденных переселенцев из очагов межэтнических конфликтов в постсоветских государствах и странах дальнего зарубежья. Большая часть таких потоков была и остается направлена на территорию Южнороссийского региона. По состоянию на начало 2013 г. именно здесь проживает более половины всех вынужденных мигрантов, прибывших в Российскую Федерацию, и эта пропорция сохраняется на протяжении всех 2000-х годов. Возникла сложная проблема их размещения и трудоустройства, социальной адаптации. Большая часть беженцев и вынужденных переселенцев зарегистрировано в Ингушетии и республика испытывает значительную нагрузку в связи с их пребыванием. Осложняет складывающуюся ситуацию и то обстоятельство, что из прибывающих в Южно-Российский регион вынужденных мигрантов 20% и более составляют лица нерусских национальностей. Это весьма отрицательно воспринимается местным населением и приводит порой к довольно серьезным осложнениям в межнациональных отношениях.

Еще более осложняется социально-экономическая и демографическая ситуация начиная с весны 2014 г. в связи с массовым притоком в регион беженцев и вынужденных переселенцев с Украины, в юго-восточных областях которой ведутся боевые действия. По состоянию на середину августа 2014 г. на территории Российской Федерации около 750 тыс. граждан Украины, прибывших в Российскую Федерацию в связи с ситуацией

на Украине. С ходатайством о признании беженцем и за получением временного убежища обратились 78 тыс. человек [1]. Значительная часть беженцев летом 2014 г. приходилась на Ростовскую область – главный регион их выхода с соседних Донецкой и Луганской областей. Одновременно в Ростовской области по данным регистрационного учета находилось до 70 тыс. жителей Украины, откуда они перемещались и расселялись в другие субъекты РФ.

Использованные источники:

1. Дружинин А.Г. Демографо-экономическая динамика регионов Юга России: долговременные тренды и новые тенденции в российском и глобальном контексте // Южно-российский форум: экономика, социология, политология, социально-экономическая география. – 2012. - № 1. – С. 3-28.
2. Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации. 2012: Стат. сб. / Росстат. – М., 2012. – 662 с.
3. Гражданское участие в судьбе беженцев из Украины [Электронный ресурс] // Официальный сайт – Режим доступа: http://www.fms.gov.ru/press/news/news_detail.php?ID=99838, свободный.

Сыпачева Ю.И.

студент 2 курса менеджмента

НИУ ВШЭ

Россия, г.Пермь

ПИФАГОР И ФИЛОСОФИЯ МУЗЫКИ: ВЛИЯНИЕ НА ЧЕЛОВЕКА

Однажды древнегреческий философ Пифагор, наслаждаясь небесными светилами, заметил разъярённого от ревности мужчину, который хотел поджечь дом своей возлюбленной. Флейтист, находившийся поблизости и играющий в тон этому мужчине, своей игрой лишь нагнетал его состояние, что побуждало его на больший гнев. Заметив это, мудрец попросил музыканта сменить мотив на более спокойный и умиротворённый. Спустя немного времени, мужчина, «будучи на веселее», ринулся домой, забрав с собой хворост для поджога.

Эта история имеет прямое отношение к теории Пифагора о музыке, здесь вкратце, но очень ясно отражается влияние музыки на нашу повседневную жизнь. В современной жизни нам трудно представить себя без музыки, которая приходится нам по душе. Но почему нам нравится именно «такая» музыка? Почему одна мелодия кажется нам раздражительной, а другая заставляет расслабиться и забыть о насущных проблемах? Ответом на это мы обязаны именно Пифагору, который определил терапевтическое свойство музыки, нашёл связующие души и музыки и некоторые механизмы, способные незримым способом властвовать эмоциями и чувствами человека.

Пифагор стал задумываться о музыкальном феномене на примере искусства древних египтян, считая, что, существуя на протяжении десяти тысяч лет, музыка есть дар свыше, который послали людям боги и

«бесподобные люди». Посвятив годы изучению законам, которые определяли созвучие и диссонанс, Пифагор смог определить некоторые законы, которые в его понимании приравнивали музыку к целой самостоятельной науке. Более того, философ нашёл связь между ней и природой, отношениями со всеми её составляющими, привязанными не только к природе земной, но и космической. Так, раскрывая целую цепочку связей природы и музыки, музыки и человека, Пифагор проследил связь между всеми этими составляющими. Приверженцы Пифагора считали, что всё живое и неживое имеет свой внутренний голос, где-то видимый, а где-то доступный только избранным. Ведь если посудить, в мире мы не найдём абсолютной тишины, даже безлюдные, не тронутые руками человека уголки земли имеют свою мелодию. Так некоторые отшельники и скитающиеся по земле люди ищут именно такие места, обладающие своей неповторимой, успокаивающей и целебной мелодией, которая помогает человеку обрести состояние покоя и отверженности от всего иного. Здесь и прослеживается терапевтическое свойство музыки, которое описал Пифагор. Он также нашёл в музыке не только лечебные свойства, но и способность спасать. А именно: от ярости, гнева и даже убийства. Так, по легенде, его ученик Эмпидокл, основываясь на правилах своего учителя, поменяв модус композиции, смог предотвратить смерть своего хозяина Анхита, которому угрожали мечом. Правильно подобранное музыкальное сочетание звуков, динамики и громкости может предотвратить «болезни» души, разбудив в ней божественное, чистое и светлое, что еще раз подтверждало теорию Пифагора о рождении музыки божественным путем.

Однако философ смог разгадать не только такую абстрактную, духовную тайну музыки, иначе бы он не мог назвать её целой наукой. Пифагор осмелился на поиск сравнения целой алгебры и звуков. Его ключевой постулат «Все вещи суть числа», который вряд ли бы был открыт, если бы не его музыкальные способности. Так, однажды играя на монохорде, он понял, что, пережав струну точно по центру, он получает разницу в два тона, т.е. октаву. Отмерив треть струны, издавался звук в три раза выше и т.д. Таким образом, он понял, что музыку можно описать математикой и числовыми измерениями, научившись создавать особенный строй и гармонию. Существует еще одно предание, которое гласит о том, что, наблюдая однажды за тем, как медник ударял о металл, Пифагор заметил различия в звуках в зависимости от различных факторов. Затем мудрец зашёл в мастерскую и стал экспериментировать с весом молоточка и ударами о струны, приняв во внимание тот факт, что струны различной тонкости и различной натяжки издают разные голоса. Все эти практики он и связал с законами измерений, веса, чисел и математики в целом. А ведь люди, получавшие в своё время музыкальное образование, на этом примере сразу вспомнят такую дисциплину, как «сольфеджио», на которой и изучаются все законы интервалов, созвучий и именно их математические

законы, которые имеют свои принципы. Ведь, по сути, она точно основана на открытиях Пифагора.

Но Пифагору было мало того, что он выяснил, он пошёл дальше - в космос. (Кстати именно он первым назвал Вселенную космосом). Представив образ вселенной, её форму, расстояние между планетами, он утверждал, что каждое расстояние имеет свой музыкальный интервал, и, вращаясь, сферы имели свой «голос». На основе этих тонов он вывел такое новое понятие, как Музыка Сфер. Эта теория нашла своё подтверждение в наши времена, когда американские спутники были отправлены в космос для изучения далёких планет. На их борту были звукозаписывающие аппараты, которые регистрировали звуки, вибрации, исходившие от земных тел, а также всех явлений природы, наблюдавшихся на них. Исходя из полученного материала, сотрудники NASA создали целый альбом Симфонии Планет.

Выявив все эти законы, Пифагор стал пользоваться ими и в своей жизни. Например, в своём университете по утрам он ободрял, поднимал дух и очищал учеников музыкой, а вечерами настраивал на расслабление, лечив тем самым многие болезни духа. Греческий врач Эскулап лечил нервные болезни игрой на музыкальном инструменте и пением.

Личный опыт преподносит еще один пример. Одна учительница по музыке, имея в классе очень шумных учеников, провела эксперимент, который на наших глазах имел успех. Во время урока она незаметно и негромко включала классическую музыку, которая имела плавную и нежную мелодию. И через 2 минуты, только что шумные и беспокойные одноклассники, успокаивались. Ни на каком ином уроке, при любых способах других учителей, навести тишину не удавалось.

Если же остаются хоть малейшие сомнения в «терапии» музыки, её свойствах, способных менять человеческий настрой и дух, давайте вспомним о военных годах. Даже во времена самых кровопролитных сражений, во времена упадка духа русского народа, с ними всегда оставалась Песня. Песня, которая давала силы, которые, казалось, уже неоткуда брать. Музыка, которая пугала врага, заставляла верить в победу нашего солдата. Ведь известна история Симфонии №7 Д.Д.Шостаковича, которая была исполнена в 1941 году в блокадном Ленинграде. Её партитура была сброшена самолётом и послушать ее пришли все солдаты и люди, находившиеся в тылу. Более того, немцы, которые испытали всю силу, смелость и патриотизм своего врага, позже признавались: «Тогда мы поняли: мы не одержим победу в этой войне».

Использованные источники:

1. Жмудь Л. Я. Пифагор и его школа.— Л.: Наука ЛО, 1990

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СЕМЬИ

Семья, как и любой другой социальный институт, переживает серьёзные изменения в современном мире. Семья – это как «маленький организм», на состояние и особенности которого значительно влияет внешняя среда. С изменениями в системе государства, общественных предпочтений, трансформации культуры семья отвечает незамедлительной реакцией, в связи с тем фактором, что она является защитной оболочкой индивида, которая помогает адаптироваться к окружающей среде и, прежде всего, находиться в равновесии и стабильности, что является одной из самых востребованных потребностей. Единолично человек не может твердо стоять на ногах и, как минимум, чувствовать себя комфортно. Человек нуждается в том, чтобы ощущать себя частью системы, общества, государства. Именно поэтому он пытается создать свою ячейку общества под названием «семья», которая «сглаживает», «минимизирует» реакцию на «раздражители», с которыми регулярно сталкивается в течение жизни.

Любые перемены, несущие в себе как положительные, так и отрицательные изменения, - вызов семье, проверка на «прочность». В таких условиях семья должна как можно скорее суметь среагировать и адаптироваться, желательно с наименьшими издержками. Так из поколения в поколение формируется «гибкость», «эластичность» семей, позволяющие ей приспосабливаться.

Каждая семья является уникальной, со своими тенденциями и стремлениями, но, все же, существуют явно выраженные недавно приобретённые тенденции развития семьи в целом, которые связаны с глобальными изменениями, охватывающими весь социум.

Так как же все-таки развиваются современные семьи в данных условиях и каковы их суммарные корректировки?

Всем нам известно, что в период существования каст статус человека определялся и позиционировался с точки зрения его пользы для семьи. Будучи частью своей общности, его основной задачей было вносить в неё свой вклад. Если сравнивать с современным миром, в наши дни семья является источником извлечения пользы для самого человека. Теперь семья может определяться как *союз индивидуальностей, создаваемый ими ради самих себя и своих детей.*

Как мы знаем, женщина заняла равную с мужчиной позицию относительно недавно. (Имеет место пример притеснения женщиной мужчины в вождении автомобиля в конце прошлого века). Теперь женщина желает развития, движения по карьерной лестнице, успеха в выбранной сфере. Очевидно, что начав заниматься самореализацией, женщина

откладывает рождение ребёнка на более поздний срок. Стараясь подготовить крепкую почву для будущего малыша, женщина предпочитает зрелое родительство. С одной стороны, это более рационально, и более благополучно отражается на последующем положении семьи: ребёнок является не случайным, а долгожданным, запланированным. Но с этим не согласна природа. С погоней за авторитетом и финансовым положением женщина теряет свои молодость и здоровье: с возрастом родить здорового ребенка более проблематично.

По тем же причинам, родители часто не стремятся иметь много детей. Лучшим вариантом для них является 1-2 ребёнка, так как они вынуждены разрываться между потребностью в творческой самореализации и родительскими обязанностями. В финансовом плане это тоже более перспективный вариант. Родители желают обеспечить ребенка самым лучшим и престижным. Теперь советские семьи с доходящим до 10 количеством детей давно не являются ориентиром.

Небесследно минули войны и репрессии, оставившие поколение без отцов. Это привело к тому, что даже спустя почти 70 лет (3 поколения) мы до сих пор ощущаем нехватку мужского населения. Как это отразилось на семьях? Следствием уничтожения мужчин стал укоренившийся «женский» тип воспитания. Получая безотцовское воспитание, сыновья сами не имеют представления о том, как играть роль отца для своего ребёнка. Они отступают, передают воспитание женщинам, что кардинально рушит ориентировочно-воспитательную функцию семьи.

Следующей особенностью является то, что наученные горьким опытом мужчина или женщина не торопятся заключать брак. Теперь выходом для них являются так называемые «пробные» браки. Современное общество не осуждает семейное непостоянство. Если раньше даже на примере сексуальных отношений, у женщины был только один партнёр – её муж, то сейчас смена партнёра не является причиной для стыда, а тем более для позорного возврата невесты её семье.

Такое отсутствие ограничений является одной из причин ранних браков. Девушка и юноша влюблены друг в друга, им интересно проводить вместе время, но о совместной жизни никто из них не задумывается. И вдруг – беременность. Под давлением родителей или исходя из собственных представлений они заключают брак. Но чаще они вскоре понимают, что не готовы к этому и единственное что их связывает – ребёнок. Если они принимают решение расстаться, для мужчины, как правило, это не является проблемой: он идёт работать, обеспечивает ребёнка, но это обстоятельство не сильно сказывается на его дальнейшей личной жизни. Тогда как девушка часто приходит к выводу, что брать от жизни больше нечего: она полностью связана ребёнком. Счастливым такое материнство не назовёшь. Как последствие может быть ненависть девушки ко всем представителям мужского пола, ребёнок растёт в неполной семье или, будучи уже в

сознательном возрасте, видит «приходящих - уходящих» спутников жизни своей матери.

Нарушение иерархии в семье — еще один парадокс. Любопытно, что и женщины, и мужчины пытаются совместить и патриархальный, и демократический вид иерархии в свою пользу. Женщины, например, убеждены, что мужчина должен их содержать, но при этом в их планы не входит подчиняться. Мужчины с удовольствием поручают женщинам решение всех семейных проблем, но, тем не менее, по-прежнему хотят оставаться главой семьи.

Вследствие огромного стремления женщин двигаться по карьерной лестнице и получать желаемые блага, зародился новый тип мужчин — «мужья-альфонсы», которых устраивает, что, «лежа на диване», они получают от женщины материальное обеспечение. Учёные, упоминая традицию выкупа невесты, отмечают различия «исторически более ранние браки с покупкой невесты и более поздние — с покупкой жениха».

Интересная ситуация касается детей и их воспитания. Как известно американские подростки в возрасте 15-16-лет покидают родительский дом и начинают жить самостоятельно. Тогда как в нашем менталитете забота о ребёнке — это смысл жизни родителей. Если мы, отправляя детей в лагерь, пытаемся обеспечить им полную безопасность, то в Америке родители часто отправляют ребёнка с сопровождающей запиской, в которой обещают не иметь претензий за травмы, полученные в результате спорта или игр. В нашей чрезмерной заботе есть отрицательная сторона: если мы маниакально пытаемся оберегать ребёнка, это превращается в настоящую каторгу, родители становятся раздражительными. Кроме того, мы должны осознавать, что, воспитывая своих детей, мы воспитываем будущее поколение, которое будет управлять нашей страной. От сегодняшних и завтрашних родителей зависит, появится ли в стране поколение, выросшее в любви и свободе.

Современные условия диктуют образование разных типов семей. Основной общепризнанной классификации как таковой не существует, но на основе нашего опыта можно выделить наиболее яркие и часто встречающиеся образы:

Семья — «кукольный дом», описанная в одноимённой пьесе норвежского драматурга Генрика Ибсена. В таком доме женщина является «вечной девочкой», легкой, любимой, но слабой и зависящей. Все решения принимает Очень Взрослый Мужчина. С первого взгляда, такая семья может казаться идеальной, но стоит женщине захотеть «вырасти», как вся структура такой семьи разрушается. В таких случаях, чтобы спасти семью нужно тщательно это скрывать и обесценивать любой свой «взрослый» поступок в глазах мужа. Дети в таких семьях, как правило, побаиваются отца, а к матери испытывают снисходительную нежность. Но проблема в том, что дочери могут вырасти неуверенными в себе, а сыновья не смогут

создать свою семью с равными отношениями с супругами.

Антиподом такой семьи является союз, символом которого стала бессмертная фраза из фильма «Подкидыш»: «Муля, не нервируй меня». Это семья, состоящая из властной женщины «у руля» и слабого мужчины – «подкаблучника». На удивление, такие семьи являются довольно крепкими и стабильными, несмотря на то что часто вызывают насмешки. Но, если жена вдруг захочет почувствовать себя слабой, а муж – «каменной стеной», то возникает опасность глубокого кризиса семьи. Дети у властной матери и безвольного отца вырастают инфантильными, пассивными и несамостоятельными.

Следующий узнаваемый тип семьи – «вулкан». Её характеристика заключается в поговорке «ни с тобой не могу жить, ни без тебя». Здесь бурлят эмоции, звучат громкие слова, оскорбления, происходит рукоприкладство. Но, прожив раздельно, партнёры испытывают тоску и возвращаются обратно. Очень часто дети оставляют такие семьи при первой возможности, не выдерживая стресс и напряжение.

Семьи под лозунгом «я живу с тобой только ради детей» при любом удобном случае дают понять всем, что нисколько не заинтересованы в браке. Ребёнок, воспитывающийся вне родительской гармонии, с конфликтующими родителями, по статистике, имеет большую вероятность стать малолетним преступником.

Полной противоположностью является семья, которую американский писатель Курт Воннегут метко назвал «дюпрасс» – союз только для двоих. Супруги, «созданные друг для друга», чаще всего два неуверенных в себе, испытывающих страх перед миром людей, фактически становятся родителями друг другу. По существу, это не любовь, а зависимость. Такие пары обычно бездетны.

Семья «у нас всё нормально» ярко описана Джоаной Роулинг в книгах о Гарри Поттере. Для тёти и дяди, у которых жил мальчик, всё было «как положено», «как у людей». Любое отклонение от норм приводит их в ужас, и они теряют благопристойность. Они «работают» образцовой семьёй, не придавая значение истинным чувствам.

Подводя итог, хочется сказать, что вряд ли существует как таковая «идеальная семья». Мир меняется, меняются принципы построения семьи, взгляды на настоящее и будущее. Нельзя сказать, стали ли тенденции семьи сейчас хуже. Взгляды и мнения на этот счёт могут быть только относительными. А «эталонная» семья, которую мы видим на страницах глянцевого журнала или по телевизору, в жизни встречается не так уж часто и далеко не всем представляется образцовой.

Использованные источники:

1. Энциклопедия «Аванта+». Человек. Том 18. Часть вторая. С.454-456, 458-460, 462.

2. Коллективная монография / Под редакцией Л.Н. Овчаровой и Л.М. Прокофьевой «Семья и дети в России: особенности современной жизни и взгляд в будущее», 2009 г., С. 274.
3. А.И. Пьянов. «Изменение содержательного потенциала функционирования современной российской семьи»[электронный ресурс]. Научная электронная библиотека «Киберленика», Социологический журнал «Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена», №89, 2009г. [<http://cyberleninka.ru/article/n/izmenenie-soderzhatelnogo-potentsiala-funktsionirovaniya-sovremennoy-rossiyskoy-semi>]
4. И.А.Хоменко. «Современная семья: состояние и перспективы развития»[Электронный ресурс]. Научная электронная библиотека «Киберленика», Социологический журнал «Вестник Герценовского университета» №1, 2011г. [<http://cyberleninka.ru/article/n/sovremennaya-semya-sostoyanie-i-perspektivy-razvitiya>]

Сысоева С.И.

соискатель

Национальный университет гражданской защиты Украины

Украина, г. Харьков

МЕХАНИЗМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

В статье осуществлено научно-теоретическое обоснование актуальных политико-управленческих проблем становления и развития государственного управления в отрасли туризма. Сформулированы рекомендации относительно внедрения европейского опыта управления туристической отраслью.

Ключевые слова: туризм, развитие, механизмы государственного управления, государственное управление.

Туризм во многих странах мира является приоритетным направлением развития национальной экономики и культуры. Это предопределено динамичным и позитивным социально-экономическим и культурным влиянием туризма на развитие стран. Туристическая отрасль является специфическим и достаточно сложным объектом государственного управления. Необходимость государственной поддержки туризма как синтетической, сложной отрасли и многогранной экономической системы с разветвленной сетью связей, в орбиту которой входит свыше 40 смежных отраслей народного хозяйства (транспорт, связь, питание и тому подобное), является очевидной.

Развитие туризма все более настойчиво требует научных исследований. На Украине создаются научные подразделения (лаборатории, отделы и даже институт туризма), которые разрабатывают разные аспекты развития такой отрасли экономики, как туризм.

В этой области складываются два направления:

- прикладные исследования (оценка спроса с целью выявить возможности привлечения туристов в тот или другой район, сравнительная оценка туристических ресурсов, разработка проектов комплексного развития отдельных районов туризма и т. д.);

- теоретические (общий анализ проблем и перспектив развития индустрии туризма, анализ географии туристических потоков и факторов, которые определяют их интенсивность, методологию оценки ресурсов спроса и эффективности капитальных вложений).

Исследования туристического рынка имеют экономический и психологический характер. Экономический аспект исследования туристического рынка допускает расчет экономического потенциала региона, который исследуется, распределение национального дохода на душу населения, степень развития отдельных отраслей экономики. Кроме того исследуется политика страны в отношении развития туризма : стимулируется или ограничивается туризм, выделяются ли средства на строительство материально-технической базы туризма, проводится ли соответствующая региональная политика со стороны государства.

Анализ, проведенный Всемирной Туристической Организацией, свидетельствует, что в большинстве стран мира государственная туристическая политика внедряется непосредственно через центральные органы исполнительной власти - национальные туристические организации, другие институты, а также опосредствовано с помощью правовых рычагов, поддержки туристической инфраструктуры и международной политики.

Туристическая политика имеет характерные черты общей политики государства. Вместе с тем существуют и некоторые специфические факторы, которые влияют на ее формирование, : естественные условия страны, развитость транспортной индустрии, социальные факторы (условия жизни людей, система отпусков), факторы, связанные с созданием экономической основы для развития туризма (стабильные валютно-финансовые, внешнеэкономические отношения), правовые факторы, связанные с созданием и функционированием туристического законодательства.

По результатам анализа выявлено, что механизм управления туристической политики государства включает:

- 1) формирование целевых программ по развитию туризма на уровне государства и регионов;

- 2) разработку конкретных мер относительно достижения поставленной стратегической цели;

- 3) государственное развитие туристической отрасли.

Следовательно, государственное управление развития туристической отрасли является одним из механизмов реализации политики государства в отрасли туризма. Развитие туристической отрасли характеризуется позитивной динамикой изменений количественных и качественных

показателей туристической отрасли : увеличением туристических потоков, отчислений в государственный и местный бюджеты, повышением уровня занятости в туристической отрасли и тому подобное.

В связи с изложенным государственное управление туристической отрасли предлагается рассматривать как совокупность форм и методов целеустремленного влияния органов государственной власти на развитие туристической отрасли и создание условий для эффективного сотрудничества органов государственной власти, местного самоуправления и частного сектора относительно развития туризма через разные механизмы: административные, организационные, экономические, правовые, экологические и тому подобное.

Эффективное государственное управление требует научного и методического обеспечения. Невзирая на активизацию исследовательских усилий, направленных на анализ вопросов туризма, определенные аспекты государственного управления этой отрасли остаются недостаточно разработанными. Недостает работ, посвященных как теоретическому осмыслению отмеченных вопросов, так и разработке научно обоснованных практических рекомендаций относительно государственного управления туристической отрасли на национальном, региональном и местном уровнях. Выработка стратегии развития туристической отрасли и создание условий для ее эффективного внедрения является сложным заданием. Для успешного его решения, предотвращения политических ошибок и просчетов целесообразно воспользоваться опытом других стран.

Анализируя роль государства в организации и развитии туристической деятельности в разных странах мира, выделяют три типа моделей государственного участия в управлении этой важной составляющей национальной экономики.

Первая модель допускает отсутствие центральной государственной туристической администрации, все вопросы решаются на местах на принципах рыночной "самоорганизации". Правительственные органы используют такую модель в тех случаях, когда туризм национальной экономике вообще не очень нужен, или когда субъекты туристического рынка занимают сильные позиции, то есть способные разрешать свои проблемы без государственного участия. Подобная модель управления индустрией туризма принята в США после того, как в 1997 г. была ликвидирована государственная структура U.S. Travel and Tourism Administration (USTTA), что отвечала за развитие туризма в стране [1, с. 38].

Вторая модель предусматривает наличие сильного и авторитетного центрального органа - министерства, которое контролирует деятельность всех предприятий туристической отрасли в стране. Для ее реализации нужны соответствующие условия, а именно: значительные финансовые вложения в туристическую индустрию, в частности в рекламную и маркетинговую деятельность, инвестирование в туристическую инфраструктуру и тому

подобное. Подобная модель организации управления туристической индустрией действует в Египте, Мексике, Тунисе, Турции и других странах, для которых туризм является одним из основных источников валютных поступлений в бюджет.

Третья модель преобладает в развитых европейских государствах. В странах, где используется такая модель, вопросы развития туристической деятельности в стране решаются в "недрах" определенного многоотраслевого министерства на уровне соответствующего отраслевого подразделения. При этом подразделение данного министерства, которое отвечает за развитие туризма в стране, осуществляет свою деятельность в двух направлениях: решает или регламентирует общие вопросы государственного управления (разработка нормативно-правовой базы, координация деятельности региональной представительской и исполнительной власти, международное сотрудничество на межгосударственном уровне, сбор и обработка статистической информации и тому подобное) и направляет и координирует маркетинговую деятельность (участие в выставках и международных объединениях в туристической сфере, управление туристическими представительствами своей страны за рубежом и тому подобное).

Такая модель участия государства в развитии индустрии туризма получила условное название "европейской". Целесообразно рассмотреть европейскую модель подробнее, поскольку она представляется наиболее приемлемой для Украины. Особенной актуальности исследованию данной модели предоставляет не только ситуация глобальных трансформаций в современном мире, но и выбор Украиной европейского вектора развития, необходимость построения в ней демократического, открытого гражданского общества.

Следует заметить, что центральная государственная туристическая администрация в развитых европейских странах работает в тесном взаимодействии с местной властью и частным бизнесом. Такая схема работы оказалась достаточно производительной с точки зрения нахождения форм конструктивного сотрудничества и взаимодействия административных органов разных уровней государственного и регионального управления, а также для привлечения финансовых средств частного сектора с целью выполнения соответствующих государственных заданий. Следствием такой политики стало появление смешанных по форме собственности (государственно-частных) институтов в сфере управления туристической деятельности.

Варианты реализации третьей модели управления туристическим сектором рассмотрим на примере четырех европейских стран : Франции, Испании, Великобритании и Италии, на долю которых, по данным Всемирной туристической организации (ВТО) приходится около 1/3 мировых туристической прибыли.

Во Франции вопроса управления туризмом касаются компетенции Министерства транспорта и общественных работ, в структуре которого функционируют Государственный секретариат по вопросам туризма и Управления туризма. Данные органы отвечают за управление и регулирование отрасли, инвестирования и международные отношения в сфере туризма. Кроме того, существует еще целый ряд органов, которые участвуют в управлении туризмом "с правом совещательного голоса", : Совет туризма при Министерстве транспорта и общественных работ, Французское агентство туристического инжиниринга, Национальный надзирательский совет по туризму (маркетинговые исследования и статистика в туризме), Национальное агентство по вопросам отпускных путешествий (социальный туризм), Национальный комитет по процветанию Франции (вопрос экологии и озеленение городов). На региональном уровне действуют представители центральной исполнительной власти, которые решают вопрос развития туристической сферы и подчиненные непосредственно префектам. Деятельность этих представителей направлена на координацию региональных инициатив, поскольку полномочия местной власти в отрасли туризма достаточно весомы [2].

Продвижением образа Франции как туристического центра на международном рынке занимается ассоциация "Maison de la France", которая возникла в 1987 г. в результате соглашения о партнерстве между местными администрациями, туристическими фирмами, гостиницами, администрациями объектов экскурсионного показа. На данное время ассоциация насчитывает около 800 членов. В штате ассоциации "Maison de la France" больше 200 сотрудников, 31 его представительство работает в 26 странах мира. Руководящий орган ассоциации - совет директоров состоит из 27 лиц (1/3 - чиновники из госаппарата, а 2/3 - представители частного бизнеса)[4].

Деятельность ассоциации на 60% финансируется из госбюджета. В 2009 г. субвенция, которая предвидена в Законе о государственном бюджете Франции для "Maison de la France", представляет 30,3 млн евро. Как видно из анализа статистических данных, продвижения французского туристического продукта на заграничные рынки происходило очень успешно. Специалисты подсчитали, что каждый вложенный в продвижение франк приносил 100 франков поступлений. Приоритетными рынками для Франции по объему и потенциалу были Япония, США, Германия и Великобритания, поступления от которых представляли половину всех поступлений страны от международного туризма. Пример "Maison de la France" ярко удостоверяет, как многократно можно увеличивать эффект от государственных инвестиций, если их умело дополнять инвестициями частного сектора.

В Испании вопрос туризма координирует Государственный секретариат по вопросам торговли, туризма и малого бизнеса, подчиненный Министерству экономики. Кроме Госсекретариата Министерству

подчиняются: Центральная дирекция по туризму (административные вопросы, разработка общих направлений государственной политики в сфере туризма); гостиничная сеть "Paradores" (83 гостиницы, размещенных в домах, которые представляют историческую ценность); два выставочных центра (в Мадриде и Малазе) и Испанский институт туризма - "Turespasa"[4 с.105].

Полномочия самого Министерства экономики небольшие. Такие важные функции, как лицензирование, сертификация услуг, разработка стратегии развития туристической индустрии является прерогативой местной власти. С целью координации их деятельности в стране созданный Совет по развитию туризма, в состав которой входят представители государственных органов власти всех уровней и представители частного бизнеса.

Украине следует перенять в будущем опыт сотрудничества Совета по развитию туризма с представителями частного сектора, который осуществляется через внедрение в организацию и учет выдвинутых последними инициатив, особенно по вопросам продвижения специфических и экологических туристических продуктов.

Исходя из анализа состояния туристической отрасли ведущих зарубежных стран, можно очертить проблемы государственного управления туристической отрасли в Украине. Ведь отечественная туристическая отрасль является неотъемлемой составляющей мирового туристического процесса. Невзирая на все политические и социально-экономические неурядицы последних лет индустрия туризма стала той отраслью народного хозяйства Украины, которая из года в год без привлечения государственных дотаций стабильно наращивает объемы производства туристического продукта.

Туризм в Украине может и должен стать сферой реализации рыночных механизмов, источником пополнения государственного и местных бюджетов, средством общедоступного и полноценного отдыха и оздоровления, а также ознакомление с историко-культурным наследием и нынешним временем нашего народа и государства.

Приоритетным видом туризма для Украины остается иностранный (въездной) туризм как весомый фактор пополнения валютными поступлениями казначейства и создания дополнительных рабочих мест. В настоящее время Украина имеет свыше 4,5 тыс. заведений размещения туристов и отдыхающих на 620 тыс. мест, но они требуют модернизации и реконструкции в соответствии с международными стандартами [1, с.45]. Кроме того, поддержания в надлежащем состоянии требуют и рекреационные зоны, достопримечательности культуры и архитектуры Украины, другие объекты туристических или экскурсионных услуг.

Таким образом, по масштабам международного туризма и формой организации туристической отрасли для Украины наиболее приемлемая именно третья модель управления. Однако для эффективного

функционирования данной модели целесообразно получить необходимое государственное финансирование (по меньшей мере, частичное) для участия страны в формировании и продвижении национального турпродукта, осуществление маркетинговых исследований, рекламно-информационной деятельности, организации и проведения международных туристических выставок, конференций, семинаров, формирования базового пакета инвестиционных проектов в отрасли развития туристической инфраструктуры и тому подобное.

Использованные источники:

1. Дядечко Л. П. Економіка туристичного бізнесу / Л. П. Дядечко. - К. : Центр навч. літ-ри, 2007. - 224 с
2. Козловський Є. Проблеми формування інвестиційної політики в галузі туризму // Стратегія реформування системи державного управління на засадах демократичного врядування: Матеріали наук.-практ. конф. за міжнар. участю. Київ, 31 трав. 2007 р. – К.: Вид-во НАДУ, 2007. – Т.2. – С. 165–167.
3. Корецький М.Х. Стратегічне управління: навч. посіб. / М.Х. Корецький, А.О. Дегтяр, О.І. Даций. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 240 с.
4. Туризм у ХХІ столітті: глобальні тенденції і регіональні особливості: матер. II міжнар. наук.-практ. конф., (Київ, 10-11 жовт. 2001 р.). – К. : КІТЕП, 2001. – 235 с.

*Сысоева Т.А.
старший преподаватель
Московский государственный технический
университет им. Н. Э. Баумана
Россия, г. Москва*

БАНКОВСКИЕ СИСТЕМЫ

Национальные банковские системы состоят из различных типов банков, включая коммерческие, сберегательные, ипотечные, кооперативные, инвестиционные, центральные банки и банки развития. С течением времени банки постепенно эволюционировали, стремясь удовлетворять потребности предпринимателей, фермеров, потребителей и государства в сбережении, размещении, переводе и заимствовании средств. В 1960-х годах банковские системы вышли за границы отдельных государств, что обусловлено как необходимостью удовлетворять растущие потребности клиентов, так и стремлением увеличить собственные прибыли.

Общая характеристика

Коммерческие банки. Наиболее важное место в банковских системах занимают коммерческие банки, которые в своей нынешней форме впервые появились в 17 в. в Англии и затем получили распространение в других странах мира.

Коммерческие банки обычно выполняют следующие функции

- производят кредитование частных фирм, физических лиц, фермеров и государства;
- принимают вклады до востребования и срочные вклады;
- осуществляют перевод средств в пределах одной страны и за рубеж;
- выдают дорожные чеки и аккредитивы;
- по поручению частных лиц или корпораций управляют их финансовыми средствами, т.е. выступают в роли доверенных агентов;
- действуют как агенты по покупке и продаже ценных бумаг;
- обеспечивают безопасное хранение ценностей;
- распространяют информацию экономического характера;
- оказывают разнообразные прочие услуги.

Изначально кредитные операции коммерческих банков были ориентированы преимущественно на удовлетворение потребностей предпринимателей в заёмных средствах. Такие потребности носят кратко- или долгосрочный характер и связаны, например, с желанием сформировать товарно-материальные запасы или расширить производственные площади и приобрести дополнительное оборудование. Однако постепенно коммерческие банки расширяли свою кредитную деятельность: они начали выдавать потребительские ссуды и ипотечные кредиты на приобретение жилья, проникли в сферу страхования и управления взаимными (паевыми) фондами, занялись факторингом и лизингом. В результате возникли своего рода "банковские универмаги". Помимо всего прочего, в годы войны коммерческие банки принимали активное участие в финансировании государства. Благодаря кредитным операциям коммерческие банки играют заметную роль в увеличении или сокращении денежной массы страны. Выдавая денежные ссуды, банки увеличивают денежную массу, поскольку фактически все эти ссуды принимают форму вновь создаваемых кредитов. В связи с тем, что денежные активы, основанные на этих кредитах, депонированы в банках, они увеличивают резервы, под которые банки могут предоставлять дополнительные кредиты, что, в свою очередь, увеличивает денежную массу в стране. Напротив, когда кредиты погашаются, сумма базирующихся на них депозитов уменьшается, и, следовательно, банковские резервы и денежная масса сокращаются. Поэтому в той мере, в какой правительство намерено регулировать экономическое развитие путём контроля над денежной массой, оно должно контролировать кредитную деятельность банков.

Банковская инфраструктура

Собственность

Хотя коммерческие банковские системы разных стран предоставляют в основном одинаковые услуги, они различны по формам собственности, правовому регулированию и организации. Во многих странах, включая США, коммерческие банки принадлежат частным акционерам, которые

избирают совет директоров, управляющий делами банка. В некоторых других странах с рыночной экономикой существуют государственные (национализированные) и неакционерные частные банки. Во Франции крупнейшими банками страны владеет государство; большинство коммерческих банков Индии национализировано; государству принадлежат контрольные пакеты акций четырёх крупнейших банков Италии. Управление принадлежащими государству банками может осуществляться и часто действительно осуществляется независимо от государства. Однако вероятность того, что подобные банки в своей кредитной деятельности будут отдавать предпочтение государственным и национализированным отраслям, всегда остаётся. Практика показывает, что в странах "третьего мира" национализация банков обуславливалась главным образом необходимостью направлять ограниченные кредитные ресурсы в определённые сектора экономики. В Индии, например, национализация диктовалась потребностями кредитования сельского хозяйства.

Регулирование

Коммерческие банки, даже принадлежащие узкому кругу частных лиц, в той или иной степени являются объектами государственного контроля и регулирования. В США за долгие годы существования банковской системы был выработан гигантский свод законов (федеральных и отдельных штатов), детально регламентирующий операции коммерческих банков. Часть этих законов была реакцией на необычайно высокий показатель банкротств среди банков до 1934. В 1980-х годах в США появились первые признаки дерегулирования банковской сферы. В большинстве других стран жесткое регулирование текущей коммерческой банковской деятельности, присущее американской системе, отсутствует.

Отделения банков

За пределами США деятельность коммерческих банков осуществляется преимущественно на основе банковских отделений. Такой тип деятельности означает, что в стране оперирует относительно небольшое число коммерческих банков, однако каждый из них имеет от нескольких сот до нескольких тысяч отделений. Напротив, типичный американский банк представляет собой одно учреждение, хотя существует ряд важных исключений. Власти Калифорнии разрешили коммерческим банкам открывать отделения по всей территории штата, в результате чего именно в этом штате зарегистрирован крупнейший коммерческий банк США, который является и одним из крупнейших в мире. В штате Нью-Йорк открытие банковских отделений разрешено лишь в некоторых районах. Банковская деятельность на основе отделений имеет множество преимуществ. Она дает возможность предлагать клиентам полный набор банковских услуг даже в небольших деревушках, удовлетворять потребности в заемных средствах как крупных, так и мелких клиентов и перемещать банковских служащих из отделения в отделение, расширяя их профессиональный опыт. Кроме того,

сама диверсификация кредитов в рамках общенациональной системы отделений резко снижает риск банкротства банка.

Типы банковских систем и услуг

Овердрафт (кредит по текущему счету). Стремясь удовлетворить потребности в кредитовании, коммерческие банки за пределами США часто используют овердрафт. Заемщику разрешается допускать перерасход по текущему счету на установленную сумму, а процент взимается со среднего остатка овердрафта, обеспеченного или необеспеченного какими-либо активами. С точки зрения заемщика, такая процедура кредитования предпочтительнее американской, в соответствии с которой кредит выдается на фиксированную сумму и определенный период, а заемщик платит проценты на всю сумму кредита независимо от того, воспользовался ли он им, и часто вынужден депонировать на счете средства в размере определенного процента от суммы кредита. Распространенная в США практика значительно повышает реальную процентную ставку по сравнению с установленной кредитным соглашением. Некоторые банки США разрешают овердрафт по чековым счетам клиентов; овердрафт рассматривается как ссуда, за которую взимается процент.

Зарубежные операции

Коммерческие банки различаются между собой и по степени вовлеченности в зарубежные операции. Британские, голландские и немецкие коммерческие банки, следуя за развитием международной торговли и ростом иностранных инвестиций, довольно рано установили зарубежные банковские связи и открыли отделения за границей. Частные инвесторы учреждали банки, которые оперировали исключительно за рубежом (пример - британский "Чартеред банк оф Индия, Острэлиа энд Чайна"). Они были известны как валютные банки и ограничивали свою деятельность обменом валюты и кредитованием предпринимателей из тех же стран, что и владельцы банка. С распространением националистических настроений в Африке и Азии значение валютных банков упало.

Финансовые посредники.

Отличные от коммерческих банков кредитные организации - сберегательные, ипотечные, кооперативные, инвестиционные банки, банки развития и различные виды специализированных банков - образуют группу, называемую финансовыми посредниками. В этот перечень не включаются центральные банки, которые не только выпускают деньги, но и формируют саму основу денежной системы; эти банки будут рассмотрены ниже.

Сберегательные банки.

Многие типы сберегательных учреждений появились в начале 19 в. в Западной Европе. К их числу относятся почтовые сберегательные банки, первый из которых был учрежден в Великобритании в 1861, городские и районные сберегательные банки, а также частные, или взаимно-сберегательные, банки. Независимо от юридической формы, все они

выполняют сходные функции: способствуют накоплению сбережений - особенно среди вкладчиков с небольшими доходами - и инвестируют вложенные средства в закладные (ипотечные обязательства), государственные облигации и средне- или долгосрочные облигации промышленных компаний. Формы инвестиций сберегательных банков часто регулируются законом. На вклады начисляется процент, выплачиваемый через регулярные промежутки времени, а сами вклады во многих случаях нельзя изъять без предварительного уведомления. В европейских странах сберегательные банки часто объединяются в более крупную ассоциацию, которая, в свою очередь, управляет банком, предоставляющим, в случае необходимости, кредиты любому из банков-членов ассоциации. Для сберегательных банков он выполняет функции своего рода центрального банка. Привлекая небольшие сбережения и осуществляя их совместное инвестирование, сберегательные банки сыграли важную роль в экономическом развитии Западной Европы.

Ипотечные банки.

Государственные специализированные ипотечные банки впервые были учреждены в 1769 в Пруссии Фридрихом Великим; первым частным ипотечным банком стал французский "Креди фонсье" ("Crdit Foncier"). И частные, и государственные ипотечные банки привлекают средства путем приема вкладов и продажи ценных бумаг. Деятельность некоторых из них ограничена выдачей ссуд городскому и сельскому населению под залог недвижимости, другие кредитуют исключительно жителей определенных районов; наконец, среди них встречаются и такие, которые предоставляют средства всем категориям заемщиков, включая не только фермеров и городских домовладельцев, но и предпринимателей, занятых в отдельном бизнесе и т.п. Ипотечные ссуды как городским, так и сельским жителям выдаются также коммерческими банками (наиболее ярким примером являются швейцарские кантональные банки), сберегательными банками, ссудо-сберегательными ассоциациями (которые играют важную роль в Великобритании, где фигурируют под названием строительных обществ) и страховыми компаниями. Развитие банков, специализирующихся на ипотеке, связано с продолжительными сроками ипотечных кредитов, часто достигающими 30 лет; стремлением государства удовлетворить спрос на ипотечные кредиты с минимальными процентными ставками; и желанием обеспечить заемщикам доступ на национальные и зарубежные инвестиционные рынки. В США ипотечные банки появились довольно поздно. Первым федеральным законом, регулирующим деятельность подобных учреждений, стал закон о фермерском кредите 1916, согласно которому были учреждены 12 федеральных земельных банков, предоставляющих долгосрочные ссуды фермерам. В большинстве стран, включая США, условия ипотечных городских и сельских кредитов диктуются не столько экономическими, сколько социальными и

политическими соображениями - желанием помочь населению обзавестись собственным жильем и недвижимостью сельскохозяйственного назначения и стремлением удержать процентные ставки по закладным на низком уровне. Подобная политика, однако, способна привести к росту цен на землю и удорожанию строительства.

Кооперативные банки

Во многих странах, включая Германию, Францию, Италию, Финляндию и Индию, существуют кооперативные банки. Они управляются группами собственников, которые вкладывают в них средства и получают ссуды. В Западной Европе первые кооперативные банки появились в Германии, где теперь функционируют тысячи таких банков, обслуживающих преимущественно фермеров, ремесленников и мелких предпринимателей. Ссуды кооперативных банков носят кратко- и среднесрочный характер. Формирование их ресурсов осуществляется путем продажи акций, привлечения вкладов и заимствований у центрального кооперативного или у крупного коммерческого банка. Поскольку все кооперативные банки являются мелкими, они обычно создают региональные ассоциации, которые функционируют как клиринговые палаты, а также кредитуют своих членов. В США кооперативные банки - известные под названием кредитных союзов - могут учреждаться в соответствии с федеральным законодательством и законами отдельных штатов. Хотя число подобных банков в США увеличилось, их роль в национальной кредитной системе относительно невелика. За рубежом кооперативные банки нередко организуют кооперативы по закупке и сбыту товаров.

Инвестиционные банки.

Это банки, финансирующие инвестиции частных предприятий и государства на всех уровнях. Кроме предоставления кредитов, они продают и покупают различные акции и облигации, организуют слияния и занимаются различной специализированной деятельностью, включая финансирование экспорта и лизинг. Благодаря возросшему стремлению коммерческих банков обеспечивать средне- и долгосрочные потребности компаний и иных организаций в капитале, инвестиционная деятельность банков резко усилилась. В дополнение к традиционным инвестиционным банкам появились новые филиалы и отделившиеся самостоятельные учреждения, находящиеся в собственности или под контролем различных акционеров. Инвестиционная банковская деятельность наиболее развита на Дальнем Востоке, в Европе и Северной Америке. Главными центрами инвестиционных банковских операций являются Лондон и Нью-Йорк.

Офшорные банки

Одним из самых заметных событий в развитии банковской деятельности стал рост числа офшорных банков, т.е. банков, находящихся за границей и выведенных из-под национального регулирования. Офшорные банки регистрируются в тех немногих уголках земного шара, где в целях

создания благоприятных условий для филиалов крупнейших банков мира налогообложение и законодательные ограничения сведены к минимуму. В число стран с хорошо развитой офшорной банковской структурой входят США (штаты Нью-Йорк и Делавэр), Великобритания (остров Мэн, Нормандские и Каймановы острова), Багамские острова, Бахрейн и Панама. Их появление объясняется не только желанием воспользоваться отсутствием налогообложения и регулирования, но и стремлением привлечь избыточные средства соседей - членов Организации стран - экспортеров нефти (ОПЕК). Одна из связанных с офшорными банками проблем заключается в том, что отсутствие контроля за их операциями может способствовать различного рода злоупотреблениям.

Прочие кредитные учреждения

Некоторые виды кредитов предоставляются также банками развития, инвестиционными трестами, компаниями финансирования продаж, компаниями по обслуживанию кредитных карточек, факторинговыми и лизинговыми компаниями и другими специализированными учреждениями. Банки развития, обычно находящиеся в собственности и под управлением государства, учреждались во многих странах "третьего мира" с целью участия в финансировании индустриализации - строительства сталелитейных заводов, электростанций и т.п. Их средства формируются за счет налоговых поступлений, продажи облигаций национальным и зарубежным частным инвесторам и кредитов Международного банка реконструкции и развития (Мирового банка) или связанных с ним учреждений. В 1960-1970-х годах группы коммерческих банков из промышленно развитых стран создали ряд финансовых учреждений, в функции которых входило содействие инвестициям в страны "третьего мира". Деятельность многих из них ориентирована только на одну страну. Кроме того, были учреждены организации, обслуживающие, соответственно, Африку, Азию и Латинскую Америку.

Центральные банки

Во всех странах в той или иной форме существует самое важное банковское учреждение - центральный банк. Такие банки имеют дело не с населением и частными фирмами, а с другими банками. Их деятельность заключается в эмиссии денег и контроле за денежной массой, процентными ставками и операциями с иностранной валютой. Важное значение имеет контроль над денежной массой. Основным способом, обычно используемым центральным банком для контроля денежной массы, является покупка или продажа государственных ценных бумаг. Когда центральный банк покупает у дилеров рынка облигаций ценные бумаги, он оплачивает их чеками, которые дилеры затем депонируют в банках. Таким образом, покупая ценные бумаги, центральный банк накачивает в банковскую систему деньги. Напротив, когда он продает ценные бумаги, то получает чеки, которые не депонирует ни в каком другом банке. Следовательно, при продаже ценных

бумаг центральный банк изымает из банковской системы деньги. Осуществляя контроль за денежной массой, центральный банк может также менять процентную ставку по своим кредитам другим банкам либо увеличивать или уменьшать размер обязательных банковских резервов, устанавливаемый в процентах от привлеченных депозитов. Снижение процентной ставки или резервных требований расширяет кредитные возможности банков и, следовательно, увеличивает денежную массу, находящуюся в обращении. Напротив, повышение процентной ставки или резервных требований ведет к сокращению кредитных возможностей банков. Кроме всего прочего, центральные банки могут стремиться и к контролю за использованием денег. В этой своей функции они могут рекомендовать банкам воздерживаться от выдачи некоторых видов ссуд и, напротив, предоставлять другие виды, а также могут устанавливать величину первоначальных взносов и сроки погашения потребительских и ипотечных ссуд и размеры гарантийных депозитов (нормативная маржа) при покупке ценных бумаг в кредит. Старейшими центральными банками в Европе являются шведский "Сверигес риксбанк", основанный в 1656, и Банк Англии, учрежденный в 1694. Со временем появились другие центральные банки, включая Федеральную резервную систему США (U.S. Federal Reserve System), образованную на основании федерального закона в 1913. В большинстве стран центральные банки принадлежат государству, а все высшие руководители этих банков назначаются правительством. В США Федеральная резервная система находится в собственности частных банков, являющихся ее членами. Однако Совет управляющих ФРС состоит из людей, назначенных президентом по рекомендации и с согласия Сената. Центральные банки ведущих промышленно развитых стран в 1930 создали свой центральный банк - Банк международных расчетов (Bank for International Settlements) в Базеле (Швейцария). Кроме того, большинство стран являются членами разместившегося в Вашингтоне Международного валютного фонда (International Monetary Fund) (МВФ, IMF), и представители их центральных банков присутствуют на ежегодных встречах и совещаниях, проводимых этой организацией. Основная цель МВФ состоит в стабилизации международной валютной системы, что достигается путем формирования им международных валютных резервов. Правительства стран - членов МВФ могут заимствовать из этих резервов средства для смягчения временных дефицитов платёжных балансов.

Использованные источники:

1. Лаврушин О. И. Банковское дело: Современная система кредитования. — 2-е, доп.. — М.: Кнорус. — 264 с.
2. Николаева Т. П. Финансы и кредит: Учебно-методический комплекс. — М.: Изд. центр ЕАОИ, 2008. — 371 с.
3. Банки // Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона: В 86 томах (82 т. и 4 доп.). — СПб., 1890—1907.

4. Энциклопедия Кольера. — Открытое общество. 2000.
http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_colier/524/%D0%91%D0%90%D0%9D%D0%9A%D0%9E%D0%92%D0%A1%D0%9A%D0%98%D0%95

*Сысолятин А.В., к.э.н.
доцент*

*кафедра маркетинга и стратегического планирования
ФГБОУ ВПО "Вятская государственная
сельскохозяйственная академия"
Россия, г. Киров*

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ НА РЫНКЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В СФЕРЕ РАННЕГО РАЗВИТИЯ ДЕТЕЙ В ВОЗРАСТЕ ДО 3-Х ЛЕТ Г. КИРОВА

Аннотация. Статья посвящена вопросам диагностики конкурентной среды на рынке образовательных услуг по раннему развитию детей г. Кирова на основе применения модели пяти конкурентных сил М. Портера.

Ключевые слова: конкуренция, образовательные услуги, детские центры, конкурентоспособность.

Среди широкого спектра оказываемых услуг особое место занимают образовательные услуги, особенно динамично в последнее время развивается сегмент дошкольного раннего развития детей. Рыночная трансформация и развитие механизма конкуренции придает особое значение маркетинговой концепции в ориентации хозяйственной деятельности в данной сфере.

Политика муниципальных органов власти по продаже помещений детских садов в частные руки для коммерческих целей в 1990-е годы привела к тому, что в настоящее время существующих детских садов для удовлетворения нужд родителей и детей дошкольного возраста явно недостаточно. Эти и другие факторы создают благоприятную среду для развития рынка образовательных услуг по раннему развитию.

Начальным этапом разработки стратегии конкуренции является стратегический анализ, основанный на исследовании и оценке внутренней и внешней среды, в которой находится организация [2].

Конкурентная среда на рынке дополнительных образовательных услуг в сфере раннего развития многообразна и представлена несколькими типами образовательных учреждений, предлагающих услуги для детей и их родителей в различных формах и объемах. Операторы рынка представлены как государственными учреждениями (на базе ДООУ, домов культуры, центра социально-психологической помощи и др.), так и частными центрами раннего развития, предоставляющих сходный перечень услуг.

К первой группе можно отнести центр «Аист» на базе ДК «Россия» в Нововятском районе, центр творческого развития и гуманитарного образования при ДК «Родина», студия раннего развития на базе ДС №61

«Золотая рыбка», студия «Улыбка», «Чудо – малыш» при центре социально-психологической помощи детям и подросткам, студия ремесел при Доме художника, группа музыкально-эстетического развития при музыкальной школе № 4 с 2,5 лет. Самыми крупными игроками второго сектора являются «Лада», «Монтессори», «Уникум», «Куби Клуб», «Мирок», «Машенька» и другие, всего около 30 предприятий.

Оценка ситуации позволяет сделать вывод о наличии рынка монополистической конкуренции в сфере образовательных услуг по раннему развитию детей в г. Киров. Рынок монополистической конкуренции обладает следующими характеристиками: множество продавцов – фактических конкурентов, каждый продавец устанавливает свою цену на товар, являясь своего рода «монополистом», в связи с тем, что услуги конкурентов воспринимаются потребителем как разные под влиянием имиджа. Конкуренция на рынке образовательных услуг по раннему развитию носит неценовой характер. При этом существует и ценовая конкуренция, конкуренты стремятся установить цену на услугу как можно близкую к средней цене абонементу.

Оценка степени подверженности рынка образовательных услуг в сфере раннего развития процессам конкуренции проводилась на основе модели М.Портера.

Теория конкуренции Майкла Портера свидетельствует о том, что на рынке существует пять движущих сил, которые определяют возможный уровень прибыли:

1. Интенсивность конкуренции в отрасли;
2. Влияние поставщиков;
3. Влияние покупателей;
4. Угроза появления товаров-заменителей;
5. Угроза появления новых конкурентов на рынке [1,3].

В качестве экспертов при анализе конкурентных сил выступали педагоги и владельцы центров раннего развития. Число экспертов равно пяти, так как в анализе конкурентных сил оценивается влияние пяти движущих сил конкуренции, то есть число экспертов равно минимальному числу оцениваемых событий.

Вся информация получена на основании анкетирования.

Оценки давались экспертами по десятибалльной шкале (от 0 до 10). Оценка «10» соответствует самому высокому уровню негативного влияния анализируемого фактора, а оценка «0» – наиболее благоприятное значение параметра для центра раннего развития. Результаты оценки отражены в таблице 1.

Величина средней оценки первого фактора (6,92) свидетельствует о достаточно высокой степени внутриотраслевой конкуренции.

Таблица 1 – Определение влияния «пяти движущих сил конкуренции» по М. Портеру

Оцениваемые факторы	Средние оценки экспертов, баллов	Средняя оценка, баллов	Оцениваемые факторы	Средние оценки экспертов, баллов	Средняя оценка, баллов	
1. Внутриотраслевая конкуренция			3. Угроза появления услуг – субститутов			
Устойчивость сферы раннего развития по росту объемов продаж	9,2	6,92	Склонность потребителей к услугам – субститутам	1	1	
Уровень концентрации предприятий в сфере раннего развития	8,4					
Выходные барьеры в сфере образовательных услуг	2		Уровень цен на услуги – субституты	1		
Дифференциация предприятий по уровню оказываемых услуг	6,7		4. Способность поставщиков диктовать свои условия			
Наполненность групп в центрах раннего развития в среднем по отрасли	8,3		Уровень концентрации поставщиков	8,9	7,2	
2. Угроза появления новых конкурентов			Наличие заменителей поставляемых услуг и материалов	6,7		
Экономия на масштабе	5,4	7,11	Уровень цен и качество поставляемых услуг и материалов	6	6,85	
Продуктовая дифференциация потребителей	9		5. Способность потребителей диктовать свои условия			
Потребности в объеме инвестируемого капитала	8,5		Уровень концентрации потребителей	8,2		
Расходы потребителей на переориентацию на других поставщиков	8,3		Наличие услуг – субститутов	1		

Доступ к каналам сбыта	7,6		Чувствительность потребителей к уровню цен	8,9	
Доступ к трудовым ресурсам	8,4		Уровень покупательского спроса	9,3	
Государственные ограничения на вход новых конкурентов	2,6				

Угроза со стороны потенциальных конкурентов выше среднего, особых препятствий для входа на рынок нет. Основным препятствием является получение необходимых разрешений.

Значение средней оценки конкуренции со стороны появления услуг-субститутов равно 1, что свидетельствует об отсутствии конкуренции со стороны услуг - субститутов.

Величина оценки влияния поставщиков (7,20) выше среднего, что свидетельствует о достаточно высоком давлении со стороны поставщиков услуг и материалов (расходные материалы, оборудование). В большей степени это касается поставщиков коммунальных услуг.

Способность потребителей диктовать свои условия достаточно высока, что также оказывает влияние на работу центра раннего развития.

Общее воздействие внешних движущих сил конкуренции, рассчитанного как среднее арифметическое значение перечисленных выше оценок факторов, составляет 5,07. В расчете был учтен дополнительный фактор - политика государства в отношении отрасли. Под влиянием этого фактора понимается прямое воздействие государства (субсидирование, льготирование, целевое финансирование) и его косвенное влияние с помощью этих и других инструментов.

Полученный результат свидетельствует о наличии высокой конкуренции в сфере образовательных услуг по раннему развитию детей, о существующих угрозах для стабильного ведения бизнеса. Необходимо адекватно оценивать удовлетворенность потребителей качеством и спектром оказываемых услуг, прилагать усилия в повышении лояльности существующих и привлечении новых потребителей, стремится к дифференциации услуг, а также регулярно проводить конкурентный анализ для выявления сильных и слабых сторон предприятия, для выявления новых конкурентов.

Поэтому в современных условиях применение конкурентных стратегий развития образовательной сферы оказывается необходимым условием повышения экономической эффективности субъектов данного рынка, в том числе и развивающегося сегмента по развитию детей в раннем возрасте [4].

Использованные источники:

1. Бурцева Т. А. Маркетинговый анализ деятельности предприятия:

Практикум [Текст]: Учебное пособие. – Киров. Вятская ГСХА, 2008. – 179 с.

2. Сысолятин А.В. Стратегическое планирование деятельности мясоперерабатывающих предприятий АПК на рынке мясной продукции Кировской области/ автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Северо-Западный научно-исследовательский институт экономики и организации сельского хозяйства Российской академии сельскохозяйственных наук. Санкт-Петербург-Пушкин, 2009. – 23 с.

3. Маракулина И. В., Анфертьева Н. И. Применение методов стратегического анализа при обосновании конкурентной стратегии организации // Концепт. – 2013. – № 08 (август). – ART 13160. – 0,4 п. л. – URL: <http://e-koncept.ru/2013/13160.htm>. - Дата обращения 10.11.2014

4. Катаева Н.Н. Маркетинговый анализ внешней среды торгового предприятия на рынке электротехнических товаров города Киров // Экономика и социум. - № 2. - URL: http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_11/Kataeva%20N.N..pdf. – Дата обращения 12.11.2014

*Сычева И.Н., д.э.н.
профессор, директор
Институт экономики и управления
Пермякова Е.С., к.э.н.
старший преподаватель
Алтайский государственный технический
университет им. И.И. Ползунова
Россия, г. Барнаул*

ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ АПК РЕГИОНА

Аннотация. Предметом исследования в данной статье выступают изменения, происходящие в системе регулирования и поддержки сельского хозяйства в связи с участием России в ВТО как на уровне страны в целом, так и на уровне ее отдельных субъектов (на примере Алтайского края). Целью исследования является оценка возможных последствий применения основных параметров обязательств, принятых на себя Россией в области сельского хозяйства в рамках ВТО, на инновационную активность аграрного сектора экономики. К методам исследования необходимо отнести абстрактно-логический, диалектический, позитивный и нормативный анализ, экономико-статистический и др. На основе анализа зарубежного опыта использования различных инструментов внутренней поддержки сельскохозяйственной отрасли обоснована необходимость переориентации государственного субсидирования в направлении максимального воздействия «зеленой корзины», объемы которой не ограничиваются правилами ВТО. В результате исследования сделан вывод о

том, что именно «зеленая корзина» в силу своей специфики способна в наибольшей степени обеспечить создание институциональной среды, способствующей ускорению инновационных процессов в аграрном секторе регионов.

Ключевые слова: инновационное развитие, сельское хозяйство, ВТО, внутренняя поддержка, «зеленая корзина», «желтая корзина».

В условиях вступления России в ВТО сельское хозяйство страны как составная часть народнохозяйственного комплекса находится поистине перед системным выбором: придерживаться прежнего, инерционного пути или осуществлять переход на принципиально иной, инвестиционно-инновационный путь, предопределяющий необходимость обновления на качественно новой основе научно-информационной, технической и технологической базы агропромышленного комплекса. Очевидно, что перевод экономики на рельсы инновационного развития требует огромных финансовых вливаний, в том числе и со стороны государства. Между тем, членство в ВТО вынуждает Россию строить свою экономическую политику в соответствии с принятыми на себя обязательствами и международными нормами. Значительная часть этих обязательств и ограничений как раз и касается мер государственной поддержки отдельных отраслей экономики. В этой связи, оценивая возможные последствия вступления страны в ВТО, многие эксперты именно с аграрным сектором экономики связывают свои наибольшие опасения относительно конкурентоспособности отечественных сельскохозяйственных производителей и их поддержки со стороны государства. На этом фоне вполне закономерным выглядит вопрос о том, не приведет ли членство России в ВТО к сокращению государственной поддержки агропромышленного комплекса (АПК) и, как следствие, к снижению возможностей для перехода его ведущих сфер производства к высокотехнологическому укладу. Для ответа на данный вопрос необходимо проанализировать те изменения, которые происходят в системе регулирования и поддержки сельского хозяйства в связи с участием в ВТО как на уровне Российской Федерации в целом, так и на уровне отдельных субъектов (на примере Алтайского края).

Начнем с того, что вопросы поддержки аграрного сектора занимают большое место в исследованиях отечественных и зарубежных ученых. При этом поистине аксиомой стало положение о постоянном характере финансовой поддержки государством сельскохозяйственного производства. Мировой опыт свидетельствует о том, что государство защищает эту отрасль везде. Ведь сельское хозяйство представляет собой социально значимую отрасль, определяющую продовольственную безопасность страны. Применительно к России необходимость в защитных мерах со стороны государства усиливается в силу того, что климатические условия страны гораздо менее благоприятны, чем, например, в США, Аргентине и Новой Зеландии, а это, в свою очередь, ведет к удорожанию продукции

сельского хозяйства. Наконец, важность аграрного сектора для России и ее торговых партнеров обусловлена тем, что страна является крупным экспортером и импортером сельскохозяйственной продукции.

В этой связи вопрос определения выгод и рисков для российского сельскохозяйственного производства до сих пор остается одним из основных вопросов, обсуждаемых в рамках общей проблемы присоединения страны к ВТО. При этом мнения специалистов по данному вопросу подчас оказываются диаметрально противоположными.

Так, достаточно широкое распространение в отечественной литературе получила точка зрения, согласно которой Россия вступила в ВТО неподготовленной. Этому событию должна была предшествовать комплексная реформа, призванная увеличить темпы экономического роста, поддержать инновационное развитие и способствовать модернизации предприятий приоритетных отраслей, повысить конкурентоспособность российской экономики в целом. Отсутствие указанных предпосылок может обернуться поистине катастрофой для многих секторов экономики. Так, в частности, согласно пессимистическому сценарию членство России в ВТО сделает российский аграрный сектор непривлекательным для инвестиций. Рост импорта иностранных продовольственных товаров и повышение тарифов на энергоносители приведет к массовому закрытию компаний, работающих на грани рентабельности; по сути, к краху лишенного государственной поддержки товарного производства в сельском хозяйстве, и, как следствие, подрыву социальной стабильности в обществе.

Оптимистический сценарий исходит из того, что открытие границ для российского АПК послужит инструментом привлечения инвестиций, технологий и фактором расширения рынков сбыта продукции. Все это будет способствовать модернизации производственных мощностей, устойчивому развитию инновационного процесса, росту производства и повышению качества и конкурентоспособности отечественной сельскохозяйственной продукции.

Для того, чтобы понять, насколько реалистичным может оказаться тот или иной сценарий, необходимо для начала обратиться к характеристике основных параметров обязательств, принятых на себя Россией в области сельского хозяйства.

В рамках ВТО вопросы сельского хозяйства рассматриваются в двух соглашениях: Соглашении по сельскому хозяйству и Соглашении по субсидиям и компенсационным мерам.

Соглашение по сельскому хозяйству регулирует, в первую очередь, предоставление мер, направленных на поддержку сельского хозяйства. Что касается мер такой поддержки, то в соответствии с классификацией указанного Соглашения их можно подразделить на три основных блока: первый – внутренняя поддержка, второй – доступ на рынок; третий – экспортные субсидии.

В свою очередь, внутренняя поддержка в рамках ВТО подразделяется на три основные категории, получившие в терминах ВТО название «корзина». Корзинам присвоены разные цвета - желтая (янтарная), голубая и зеленая.

Мероприятия аграрной политики «желтой корзины» рассматриваются правилами ВТО как стимулирующие производство, и, следовательно, искажающие торговлю. Меры «желтой корзины» направлены на субсидирование процентных ставок по кредитам, поддержку рыночных цен, компенсацию затрат на горюче-смазочные материалы, электричество, предоставление льготы на транспортировку и списание долгов и т.д. Примечательно, что в Соглашении отсутствует точное определение того, какие меры государственной поддержки следует относить к «желтой корзине». Считается, что к ним относятся все меры, не попадающие под другие категории, которые будут рассмотрены ниже. Такие меры по правилам ВТО ограничены в объемах и должны сокращаться. Обязательства по объемам «желтой корзины» фиксируются для каждого члена ВТО в виде показателя агрегированных мер поддержки (далее – АМП). Показатель АМП определяет уровень поддержки за год в денежном выражении и представляет собой сумму поддержки производства конкретных сельскохозяйственных продуктов и поддержки, не ориентированной на конкретные продукты, которая предоставляется аграрному сектору в целом.

Меры «голубой корзины» связаны с прямыми выплатами, направленными на ограничение размеров используемых сельскохозяйственных угодий и поголовья скота, а также компенсациями при добровольном сокращении фермерами объемов производства. В соответствии с Соглашением эти выплаты не должны подвергаться обязательному сокращению в случае, если они основываются на фиксированных площадях и урожаях, а в животноводстве – если они осуществляются на фиксированном поголовье скота. Отметим, что такие меры, в основном, используются в Европейском союзе. В России в настоящее время подобные меры не применяются.

Наконец, меры «зеленой корзины» - это так называемая разрешенная поддержка. Основными двумя критериями отнесения мер поддержки к «зеленой» корзине являются следующие: во-первых, финансирование должно осуществляться из государственного бюджета в рамках правительственной программы, а не за счет потребителей; во-вторых, поддержка не должна иметь своим последствием поддержку цен производителей. Другими словами, мероприятия данной корзины осуществляются посредством государственных программ, не предполагают перераспределения средств от потребителей и не влекут за собой оказания ценовой поддержки производителям. Меры «зеленой корзины» могут применяться без ограничений. Страна-участница ВТО лишь заявляет и

доказывает суть государственного финансирования данной корзины, но тратит столько, сколько считает нужным.

К «зеленой корзине» относят, в частности, меры, направленные на создание и совершенствование инфраструктуры, поддержку сельскохозяйственной науки и образования, консалтинг, содействие структурной перестройке сельского хозяйства, компенсацию потерь в случае каких-то стихийных бедствий, страхование доходов сельхозпроизводителей, ветеринарные и фитосанитарные мероприятия, распространение рыночной информации и т.д.

Используя вышеупомянутую терминологию, можно сделать следующий вывод: для сложившейся к настоящему времени в России системы регулирования АПК характерно преобладание именно тех форм и методов, применение которых ограничивается или запрещается правилами ВТО. Речь идет, в частности, о «желтой корзине». Так, в животноводстве до последнего времени широко использовались такие запрещенные в рамках ВТО формы поддержки, как дотации на продукцию животноводства и комбикорма; льготное кредитование сельскохозяйственных производителей за счет средств федерального и регионального бюджетов, включая списание и пролонгацию долгов; ценовая поддержка компенсации разницы между закупочной и рыночной ценой на сельскохозяйственную продукцию и многие другие.

Что касается «зеленой корзины», то она также существовала до вступления России в ВТО, но в весьма ограниченном масштабе. Так, некоторые из входящих в нее мер являлись частью Государственной программы социального развития села, реализуемой с 2004 года.

Непосредственно обращаясь к характеристике обязательств, принятых Россией в рамках ВТО в результате переговоров по сельскому хозяйству, необходимо отметить, что эти обязательства отличаются от стандартных, принимаемых другими странами, присоединявшимися к ВТО. Так, в соответствии со стандартным подходом, вступающая в ВТО страна «связывает» общий объем разрешенной в рамках «желтой корзины» поддержки на уровне трехлетнего периода, предшествующего вступлению, и сокращает ее в течение короткого периода после присоединения.

Россия приняла обязательства по максимальному размеру агрегированных мер поддержки на период до 2013 гг. на уровне 9 млрд. долл. США. Затем разрешенный уровень поддержки должен поэтапно снижаться до фиксированного (связанного) уровня в 4,4 млрд. долл. США к началу 2018 года (таблица 1).

Таблица 1 - Российские обязательства в области внутренней поддержки (общая величина АМП в млрд. долл. США)*

Годы	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
	9,0	9,0	8,1	7,2	6,3	5,4	4.4

*Источник: Перечень Члена ВТО – Российская Федерация (Часть IV –

Сельскохозяйственные товары: обязательства по ограничению субсидирования)

Чтобы оценить объемы АМП, приведем следующие данные: в 2011 году (т.е. до присоединения к ВТО) на поддержку сельского хозяйства в рамках «желтой корзины» в России было выделено 4,4 млрд. долл. Это означает, что максимальные объемы АМП более чем в 2 раза превышают уровень, который был бы разрешен России в соответствии со стандартными правилами. Уровень поддержки, предусмотренный обязательствами на 2018 год, соответствует среднему уровню субсидирования российского сельского хозяйства в 2006-2008 гг. Другими словами, хотя Россия и взяла на себя обязательства в 2 раза снизить общий размер субсидий сельхозпредприятиям, фактически разрешенная поддержка отрасли не должна уменьшиться. В годы переходного адаптационного периода она может даже увеличиться. Следовательно, с позиции объемов прямой государственной поддержки каких-либо оснований говорить об ущемлении российского аграрного сектора со стороны ВТО в среднесрочной перспективе, нет. Об этом же свидетельствует и тот факт, что по данным Секретариата ВТО, по уровню согласованных агрегированных мер поддержки наша страна занимает 5 место, уступая лишь таким ведущим производителям сельскохозяйственной продукции, как ЕС, Япония, США и Мексика.

Что же касается самого требования жесткой фиксации для каждой страны-члена ВТО объемов «желтой корзины», то это ограничение, как нам представляется, может и должно позитивно отразиться на дальнейшей судьбе российского аграрного сектора. Введение лимитирования по АМП обуславливает, в первую очередь, неизбежную трансформацию устоявшихся теоретико-методологических подходов к вопросам поддержки отрасли и, как следствие, необходимость смены приоритетов в реальных инструментах ее господдержки. Речь в данном случае идет о переориентации аграрной политики государства в пользу использования мер «зеленой корзины».

Именно на меры «зеленой корзины» делают сегодня основной упор развитые страны. Так, если в конце 80-х годов прошлого столетия удельный вес традиционной рыночной и ценовой поддержки в общем объеме господдержки сельского хозяйства в странах Евросоюза составлял 91%, то в середине девяностых годов произошло масштабное увеличение объемов мер «зеленой корзины». За 1995-2001 гг. затраты в ЕС на данную корзину увеличились на 56%. Аналогичная тенденция наблюдалась и в других развитых странах. В настоящее время фермеры Евросоюза и США получают в рамках данной корзины до 90% от общего объема внутренней поддержки отрасли. Рассмотрим основные причины, вызвавшие в развитых странах смену приоритетов в инструментах господдержки отрасли.

Во-первых, традиционная для нас рыночная и ценовая поддержка в

виде надбавок к ценам, компенсаций затрат на приобретение средств производства является в действительности крайне неэффективным способом поддержки. Мировой опыт свидетельствует о том, что значительные размеры субсидирования аграрного сектора не приводят автоматически к повышению производительности и эффективности. Прямые же выплаты производителям, не связанные с объемами производства (меры «зеленой корзины»), намного эффективнее – более 90% средств, взятых у потребителей и налогоплательщиков, попадает к производителям.

Во-вторых, агрегированные меры поддержки формируют устойчивую зависимость аграрного сектора от финансовых инъекций государства, при этом отнюдь не гарантируя его конкурентоспособность в долгосрочной перспективе. Поддержка же, оказываемая в рамках «зеленой корзины», больше других способов поддержки способствует устойчивому развитию сельского хозяйства, т.к. направляется на создание сельской инфраструктуры, проведение научных исследований, решение экологических проблем, борьбу с вредителями и болезнями сельскохозяйственных животных и растений, а также адресные выплаты сельхозпроизводителям при получении ими убытков. Агрегированные же меры поддержки формируют устойчивую зависимость аграрного сектора от финансовых инъекций государства, при этом отнюдь не гарантируя его конкурентоспособность в долгосрочной перспективе.

Наконец, в-третьих, меры поддержки в рамках «желтой корзины» ущемляют интересы зарубежных партнеров и создают почву для конфликтов, которые часто оказывают негативное влияние и на другие секторы экономики.

Резюмируя вышесказанное, можно сделать вывод о том, что в современных условиях поистине огромное значение приобретает способность правительства выделять наиболее эффективные меры поддержки, которые позволят АПК лучше реагировать на сигналы рынка, максимизируют темпы роста сельхозпроизводства, и минимизируют искажения рыночных индикаторов. Очевидно, что для решения указанных задач более всего подходят меры «зеленой корзины». На их максимальное применение нацелена, в частности, утвержденная постановлением правительства Российской Федерации от 14 июля 2012 года Государственная программа «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 -2020 годы» (далее Госпрограмма).

Согласно Госпрограмме в период с 2013 по 2020 годы из федерального бюджета РФ на нужды Агропрома поступит более 1,5 триллиона рублей, т.е. по 190 млрд. в год, что эквивалентно 4,3 млрд. долларов. Плюс к этой сумме еще 770 млрд. рублей должны выделить регионы в порядке софинансирования. В итоге получается сумма, превышающая даже нынешний максимум АМП, который правилами ВТО

установлен для России. Представленная статистика является подтверждением того, что значительная часть средств на поддержку аграрного сектора планируется направлять Министерством сельского хозяйства через «зеленую корзину» и региональное софинансирование (см. таблицу 2).

На основании данных таблицы 2 можно сделать следующие выводы. Во-первых, объем поддержки, относящийся к «желтой корзине», в 2013-2017 гг. имеет существенные ресурсы для увеличения. Во-вторых, в рамках Госпрограммы в целом просматривается тенденция к увеличению объемов финансирования и смещения центра тяжести в общем объеме господдержки в пользу мер «зеленой корзины». Так, если в 2013 г. ее удельный вес должен составить 47,3%, то к 2020 году данный показатель планируется увеличить до 57,4%.

Таблица 2 - Распределение совокупного объема государственной поддержки из бюджетов всех уровней по корзинам, млрд. руб. *

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Объем поддержки, относящийся к «зеленой корзине»	104,8	119,4	110,8	125,6	138,1	155,3	170,2	182,3
Продуктово специфические меры поддержки (относятся к «желтой корзине», не ограничиваются)	1,4	1,4	1,5	1,6	1,7	1,7	1,8	1,9
Продуктово неспецифические меры поддержки (относятся к «желтой корзине», ограничиваются)	115,0	115,5	133,9	135,1	136,0	138,8	132,8	133,4
Максимально допустимый объем продуктово неспецифических мер поддержки в соответствии с ограничениями ВТО (по курсу 30 руб./\$)	270,0	243,0	216,0	189,0	162,0	132,0	132,0	132,0

*Источник: официальный сайт Министерства сельского хозяйства РФ

Анализируя Госпрограмму, следует обратить внимание не только на запланированный в ее рамках существенный рост масштабов финансирования аграрной отрасли, но и на предусмотренное данным

правительственным документом значительное расширение форм и методов поддержки. Госпрограмма содержит ряд новаций по сравнению с программой поддержки сельского хозяйства, завершившейся в 2012 году. Так, в соответствии с новой программой часть действующих прямых мер по поддержке растениеводства (субсидирование части затрат на приобретение минеральных удобрений, поддержка производства льна-долгунца, рапса) трансформируется в субсидии на поддержку доходности на 1 га. пашни. Свои правила выдачи субсидий приняты и для производителей молока: поддержка по молоку будет производиться в расчете на один литр произведенного молока соответствующего качества. По усредненным расчетам Минсельхоза, субсидия на 1 л. молока составит 1,2 руб. для молока высшего сорта и 40 коп. - для молока первого сорта. Начиная с 2016 года, обязательным условием получения субсидий станет выполнение требований по выходу телят. Все это потребует от крестьян больше внимания уделять вопросам качества продукции и доходности.

Особого внимания в рамках нашего исследования заслуживает тот факт, что в Госпрограмме все более отчетливо прослеживается инновационный вектор как сельского хозяйства, так и смежных с ним отраслей. Так, Госпрограмма содержит принципиально новый раздел – подпрограмму «Техническая и технологическая модернизация, инновационное развитие», целями которой служат: повышение эффективности и конкурентоспособности продукции сельскохозяйственных производителей за счет технической и технологической модернизации производства; создание благоприятной экономической среды, способствующей инновационному развитию и привлечению инвестиций в отрасль; выход агропромышленного комплекса России на лидирующие позиции в области сельскохозяйственной биотехнологии. В числе предполагаемых мероприятий подпрограммы: обновление парка сельскохозяйственной техники; реализация перспективных инновационных проектов в агропромышленном комплексе (в том числе развитие социального питания и продовольственной помощи уязвимым слоям населения); развитие биотехнологии.

Подпрограммой по модернизации и инновационному развитию предусматривается ускоренное развитие сетей распространения инноваций через механизмы государственно-частного партнерства, организации сельскохозяйственного консультирования представителей аграрного бизнеса, с помощью которых будет осуществляться обмен информацией о перспективных инновационных проектах, налажена передача таких проектов от одного института развития к другому. Также планируется создание базы данных, включающей информацию (не содержащую коммерческой тайны или технологических ноу-хау) обо всех поддерживаемых институтами развития инновационных проектах [1].

Особую значимость указанные моменты приобретают для аграрного

сектора Алтайского края, традиционно входящего в число крупнейших производителей сельскохозяйственной продукции и обладающего огромным сельскохозяйственным потенциалом. Приведем лишь некоторые данные. Доля края в общем объеме основной сельскохозяйственной продукции страны в среднем за 2006-2011 гг. составила: по зерну - 5,0%, сахарной свекле -1,5%, подсолнечнику -3,6%, картофелю – 2,9%, овощам -1,8%, скоту и птице -2,8%, молоку -4,3%, яйцам – 2,5%.

В 2012 г. по производству зерна Алтайский край занял 5-е место в России, уступив только крупным аграрным территориям юга России; по производству картофеля – 8-е место. Край вошел в число 20 регионов Российской Федерации, обеспечив наибольшие приросты производства молока и мяса скота и птицы. По итогам 2012 г. край занимает по объему производства скота и птицы на убой 1-е место в Сибирском федеральном округе (СФО) и 8-е место в РФ; по валовому производству молока – 1-е место в СФО и 3-е место в РФ; по производству яиц – 2-е место в СФО и 15-е место в РФ [4, с. 222-223].

За последние годы благодаря реализации Государственной и ведомственных целевых программ, а также развитию механизмов государственно-частного партнерства в аграрном секторе края активизировались процессы модернизации. Так, за два года реализации программы «Строительство, реконструкция и модернизация 100 молочных и 100 мясных комплексов в Алтайском крае (Программа «100 + 100») на 2011-2013 годы» построено, реконструировано и модернизировано 284 объекта животноводства на 215 тыс. постановочных мест, создано 750 новых высокопроизводительных рабочих мест.

На обновление парка сельскохозяйственных машин и оборудования за последние пять лет в целом по краю было инвестировано более 25 млрд. рублей, что позволило создать основу для дальнейшего повышения конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции [3].

Вместе с тем, нельзя не сказать о наметившейся в последние годы негативной тенденции в аграрной сфере края. Речь идет о снижении темпов прироста продукции сельского хозяйства и сохранении неустойчивого характера динамики объемов производства продукции растениеводства. Одной из важнейших причин, обусловивших указанную тенденцию, служит несоответствующий реальным потребностям объем ресурсного обеспечения на всех уровнях финансирования. В условиях ограниченности средств регионального бюджета объемы государственной поддержки сельского хозяйства Алтайского края явно недостаточны. Так, в 2011 году на один гектар пашни в крае из федерального бюджета было направлено 560 рублей, в то время как в среднем по России этот показатель превысил 1000 рублей, то есть был в 1,8 раза больше. Следовательно, финансирование сельского хозяйства края не обеспечено даже на среднероссийском уровне. При этом доля расходов консолидированного

бюджета Алтайского края на сельское хозяйство составляет 6,0 - 7,0% от общих его расходов, что значительно выше, чем в среднем по стране [2].

Сохранение сложившегося уровня эффективности аграрного сектора экономики края и объема его государственной поддержки существенно затрудняют решение стоящих перед отраслью стратегических задач, связанных с повышением уровня жизни сельского населения, обеспечением устойчивого воспроизводства материально-технического, кадрового и природно-экологического потенциалов сельского хозяйства и в конечном итоге ростом конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции в условиях членства России в ВТО.

В целях реализации на территории Алтайского края Госпрограммы в октябре 2012 г. утверждена долгосрочная целевая программа «Развитие сельского хозяйства Алтайского края на 2013-2020 годы». Данная программа предусматривает комплексное развитие всех отраслей и подотраслей, сфер деятельности АПК с учетом присоединения России к ВТО. Финансирование программы за указанный период должно превысить 44 млрд. руб., из которых 36 млрд. руб. приходится на федеральный бюджет. Объем финансирования региональной долгосрочной целевой программы подлежит ежегодному уточнению при формировании федерального и краевого бюджетов на очередной год и плановый период.

Как и в Госпрограмме, в региональной долгосрочной целевой программе в особый раздел выделена Подпрограмма «Техническая и технологическая модернизация, инновационное развитие агропромышленного комплекса». Охарактеризуем ожидаемые конечные результаты реализации указанной Подпрограммы.

Реализация мероприятий Подпрограммы позволит к 2020 году стимулировать приобретение сельхозтоваропроизводителями края 5000 единиц тракторов, 2910 единиц зерноуборочных комбайнов, 625 единиц кормоуборочных комбайнов. В результате энергообеспеченность в расчете на 100 га посевной площади увеличится до 140 л.с.

Подпрограмма будет способствовать росту инвестиционной активности сельскохозяйственных товаропроизводителей и инновационному развитию сельского хозяйства, обеспечит участие представителей края в международных и межрегиональных выставках и ярмарках, а также иных мероприятиях межрегионального и международного значения. К 2020 году планируется обеспечение развития 2 площадок для демонстрации техники, племенного скота и инновационных технологий, используемых в отраслях АПК. В целях активизации трансфера инноваций в сельскохозяйственное производство запланирована государственная поддержка реализации 11 перспективных инновационных проектов в области растениеводства, животноводства и переработки сельскохозяйственной продукции.

В рамках Подпрограммы намечено улучшение информационного обеспечения сельского населения края и товаропроизводителей путем

использования средств массовой информации, системы государственного информационного обеспечения сельского хозяйства, формирования государственных информационных ресурсов и предоставление на их основе государственных электронных услуг. К 2020 году запланировано предоставить муниципальным органам управления и сельхозтоваропроизводителям края доступ к 5 информационным системам в сфере обеспечения продовольственной безопасности и управления агропромышленным комплексом.

Переход на инновационный путь развития требует совершенствования системы консультационного обеспечения АПК. В настоящее время оказание комплекса консультационных услуг сельскохозяйственным товаропроизводителям и сельскому населению, формирование системы информационных ресурсов в сфере сельского хозяйства и распространение инноваций осуществляет Центр сельскохозяйственного консультирования. В рамках Подпрограммы будет продолжена поддержка деятельности Центра сельскохозяйственного консультирования в целях активизации его участия в развитии сетей распространения инноваций и обмена информацией о перспективных инновационных проектах, создания банка данных об инновационных разработках в агропромышленном комплексе и научном сопровождении инвестиционных проектов в отрасли. Кроме того, на территории Алтайского края предполагается создание еще 6 центров сельхозконсультирования - в Алейской, Бийской, Заринской, Каменской, Рубцовской и Славгородской зонах. В целом в 2020 году сельскохозяйственным товаропроизводителям будет оказано 8600 консультаций.

Успешность инновационного развития аграрного сектора и повышение его конкурентоспособности во многом зависит также от эффективности проводимой в данном секторе экономики кадровой политики. В этой связи выделим следующие ожидаемые конечные результаты реализации Подпрограммы: к 2020 году повысить обеспеченность сельскохозяйственных организаций края руководителями и специалистами всех уровней до 95,8%; довести долю руководителей и специалистов сельскохозяйственных организаций, имеющих высшее или среднее профессиональное образование, в общем их числе до 85,5%. Кроме того, Подпрограммой предусмотрено также расширение доступа сельской молодежи к получению профессионального образования в учебных заведениях аграрного профиля и повышение закрепляемости квалифицированных специалистов на селе [2].

В связи с вышеперечисленным следует еще раз подчеркнуть тот факт, что финансирование инновационных проектов, расходов на развитие системы информационно-консультационного обеспечения АПК в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях, подготовку специалистов и многое другое может быть проведено именно через

«зеленую корзину», объемы которой согласно правилам ВТО не подпадают под жесткое лимитирование. Следовательно, государственная поддержка, оказываемая в формате «зеленой корзины», способна обеспечить повышение инновационной активности отраслей АПК в регионе.

Вместе с тем, говоря о государственной поддержке инновационных процессов в отраслях АПК, нельзя не затронуть еще один весьма существенный аспект проблемы, связанный с ресурсным обеспечением технической и технологической модернизации, инновационного развития агропромышленного комплекса региона. Рассмотрим данный вопрос на примере рассмотренной выше Подпрограммы.

Объем финансирования Подпрограммы в 2013-2020 гг. составляет более 1,5 млрд. рублей. При этом 1,44 млрд. руб. должны быть выделены из краевого бюджета. Соответственно на долю федерального бюджета (в рамках софинансирования Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы) приходится лишь около 70,7 млн. руб. Таким образом, в общей структуре финансовых затрат по направлениям Подпрограммы затраты из краевого и федерального бюджетов составляют 95,3% и 4,7% соответственно. В этой связи особый интерес представляет тот факт, что применительно к долгосрочной целевой программе «Развитие сельского хозяйства Алтайского края на 2013-2020 годы» в целом, пропорции распределения источников и объемов финансирования прямо противоположны. Так, на долю федерального бюджета приходится 81,8% всех затрат на реализацию данной региональной программы. Оставшиеся 18,2% общего объема финансирования приходится на региональный бюджет. Это, в свою очередь, означает, что расходы, связанные с технической и технологической модернизацией, переходом АПК на инновационный путь развития в значительной степени перекладываются с федерального уровня на региональный. При этом, как уже было отмечено, расходы краевого бюджета на реализацию указанной выше программы запланированы, исходя из принципа обеспечения софинансирования Госпрограммы. Другими словами, регион должен внести свою долю, чтобы получить федеральные средства и чтобы в итоге набралась запланированная сумма. Причем указанная регионом доля весьма существенна для краевого бюджета. В итоге ограниченность средств регионального бюджета может стать фактором, сдерживающим реализацию мероприятий по переходу АПК края на инновационный путь развития.

Принимая во внимание процессы глобализации торговли и повышения конкуренции на агропродовольственном рынке, необходимо усилить государственную поддержку, прежде всего, за счет средств федерального бюджета, направленную на создание благоприятных условий функционирования субъектов отрасли, повышение инновационной

активности сельскохозяйственных производителей и расширение масштабов развития сельского хозяйства на инновационной основе.

В заключение хотелось бы подчеркнуть, что вступление в ВТО не может нести однозначных последствий как для страны в целом, так и для ее регионов. Оно неминуемо скажется как на отраслевом, так и региональном развитии экономики страны. Однако соотношение издержек и выгод от присоединения во многом будет зависеть от того, насколько грамотно государство будет использовать те преимущества, которые дает членство в ВТО. Применительно к сельскому хозяйству речь должна идти о переориентации государственного субсидирования в направлении максимального задействования мер «зеленой корзины». При соблюдении данного условия процесс вступления России в ВТО может стать катализатором инновационных процессов в сельскохозяйственном производстве, способным обеспечить его высокую конкурентоспособность и эффективность.

Использованные источники:

1. Экономическая энциклопедия регионов России. Алтайский край / Глав. редкол.: Ф.И.Шамхалов (гл. ред.) и др.; редкол. тома: Главное управление экономики и инвестиций Алтайского края; НПО «Экономика». М.: Экономика, 2012. 477 с.
2. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 гг. [Электронный ресурс]. URL: <http://mcx.ru/navigation/docfeeder/show/342.htm>
3. Долгосрочная целевая программа «Развитие сельского хозяйства Алтайского края» на 2013-2020 [Электронный ресурс]. Постановление Администрации Алтайского края от 05.10.2012 г. № 523. (в ред. Постановлений Администрации Алтайского края от 09.01.2013 N 2, от 01.03.2013 N 103) URL: <http://base.consultant.ru/regbase/cgi/online.cgi?req=doc;base=RLAW016;n=39942>
4. «О мерах по развитию агропромышленного комплекса в связи со вступлением Российской Федерации в ВТО и участием в Таможенном союзе» // Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ. 2013. №7 (491) [Электронный ресурс]. URL: http://www.budgetrf.ru/Publica.../VSF_NEW201303141242_p_006.htm (дата обращения: 26.07.2013).

Тагиров И.Х.
студент 3го курса
Насипов Р. В.
студент 3го курса
Насырова С. И., к.э.н.
доцент, научный руководитель
УГАТУ
Россия, г.Уфа

ЦЕНОВАЯ ДИСКРИМИНАЦИЯ: СУЩНОСТЬ И ПРОЯВЛЕНИЕ

В современном мире рыночных отношений, где каждый производитель (фирма) стремится извлечь максимальную прибыль за свой товар (услугу), тем самым сведя до минимума свои издержки, а потребитель получить более качественный товар (услугу) с наименьшими затратами денежных средств на его приобретение. Тем самым среди фирм-производителей возникает конкуренция, где каждый стремится сделать свой товар более приобретаемым, либо путем улучшения его качества, либо предоставляя различные виды скидок, или проводя акции для привлечения покупателей (клиентов).

Таким образом, цены на один и тот же товар у разных производителей могут различаться. Такая ценовая политика ведет к тому, что предприниматель может в какой-то мере регулировать цену на свой товар также в зависимости от покупателя, от его способности приобрести товар, что ведет к ценовой дискриминации.

В данном контексте понятие «дискриминация» является чисто техническим термином и не носит негативного смысла.

Тема данного научного исследования является весьма актуальной, и присутствует в различных сферах жизни человека, начиная от проезда в автотранспорте и заканчивая оплатой электроэнергии за текущий месяц года.

Однако не всегда различие в ценах можно считать ценовой дискриминацией, а единая цена свидетельствует об её отсутствии. Так, например, не **является ценовой дискриминацией** поставка одного и того же товара по разным ценам в разные регионы, в различные периоды времени (сезонность), разного качества и т.д. С другой стороны, поставка для всех разноудаленных покупателей одного и того же товара по единой цене может рассматриваться как ценовая дискриминация [1].

Как показывает практика, наиболее благоприятные условия для осуществления ценовой дискриминации имеются на рынке услуг или на рынке материальных товаров, при условии, что разные рынки отделены друг от друга большими расстояниями или высокими тарифными барьерами [2].

Примерами организаций (фирм), пользующихся стратегией ценовой дискриминации выступают предприятия:

- энергоснабжения, назначающие разные цены для населения и промышленных предприятий. Так, например, тарифы на услуги по

передаче электрической энергии для населения, в сравнении с тарифами для предприятий, примерно в 3 раза меньше по данным по Республике Башкортостан.

- авиакомпании, берущие различную плату за билеты с туристов и бизнесменов. Например, цены на билеты для бизнесменов, пользующихся для перелетов услугами авиакомпании Аэрофлот ниже, чем для обычных граждан, что связано с частотой осуществляемых перелетов в одном классе.

- театры, устанавливающие различную цену на билеты для взрослых и детей и т.д. [3]

Различают три степени ценовой дискриминации.

- **Дискриминация первой степени (совершенная дискриминация)** – диверсификация цены в зависимости от дохода и установление индивидуальной цены для каждого потребителя. Определив индивидуальную цену для каждого отдельного потребителя, фирма захватит весь потребительский излишек и получит максимальную прибыль.

На практике совершенная ценовая дискриминация почти невозможна, поскольку для её реализации фирма должна знать цены спроса всех возможных потребителей своей продукции. Некоторое приближение к ценовой дискриминации данного вида возможно при наличии небольшого числа покупателей. Например, при индивидуальной предпринимательской деятельности (услуги врача, юриста, портного и т.д.), когда каждая единица товара производится по индивидуальному заказу. [2]

- **Дискриминация второй степени** – диверсификация цены в зависимости от объема потребления. Такая практика эффективна при положительном эффекте масштаба, когда средние и предельные издержки снижаются.

В реальной жизни ценовая дискриминация второй степени чаще всего принимает форму ценового дисконта (т.е. скидок).

В качестве примера можно привести скидки на объем поставок (чем больше объем заказа или поставки, тем больше скидки к цене).

Иногда данный тип дискриминации называют самоотбором. Не имея реальной возможности определить цены спроса всех своих клиентов (как при совершенной ценовой дискриминации), продавец предлагает всем одинаковую структуру цен, предоставляя покупателю самому решать, какой объем и, следовательно, какие рыночные условия он выберет [2].

- **Дискриминация третьей степени (сегментная дискриминация)** диверсификация цены в зависимости от категории товара и предполагает установление разных цен для каждой группы потребителей. Осуществляется на основе сегментации рынка и выделения некоторого количества групп покупателей (сегментов рынка), каждой из которых продавец назначает свои цены. [3]

Примерами подобной ценовой дискриминации могут служить:

- авиабилеты туристского и первого классов;
- спиртные напитки класса «люкс» и другие алкогольные продукты;
- скидки на билеты в музеи и кинотеатры для детей, военнослужащих, студентов, пенсионеров;
- плата за подписку на специализированные издания для организаций и индивидуальных подписчиков (для вторых она, как правило, ниже);
- гостиничные тарифы и плата за посещение музеев для иностранцев и резидентов (в России) и т.д [2].

Остановимся подробнее на дифференциации цен на сеансы в кино в городе Уфе в соответствии со степенями деления: разные уровни цен для различных категорий населения.

Так, различие цен для разных категорий населения относится к третьей степени ценовой дискриминации, т.е. к сегментной дискриминации.

Сравнивая цены на билеты в кинотеатры г. Уфы для одной продукции в формате 2D, время проката которого не превысило отметку 4 недель со дня премьеры, что позволило оценить примерные уровни колебания цен, и определить отличия в процентном соотношении, используя данные с официальных источников при анализе составленной таблицы скидок (табл. 1), и построенных гистограмм дифференциации цен во временном промежутке, составляющем одни сутки (рис. 1).

Таблица 1

Скидки в кинотеатрах г.Уфы

№	Название	Категория населения	День недели	Скидка
1	КиноПростор	инвалиды, пенсионеры, многодетные	любой	50%
2	Киномакс	дети	любой	50%
		школьники и студенты		120 руб. за билет
		пенсионеры		50 руб. за билет
3	Планета Кино	все (при наличии карты «Копилка»)	любой	50%
4	Родина	школьники и студенты	пн-ср	50%
		именинники	любой	
5	Мегаполис	для всех	среда	130 руб. за билет
6	Синема Парк	пенсионеры инвалиды	пн-ср	≈70 руб. за билет
		школьники и студенты	вт, ср	100 руб. за билет
		дети до 7 лет	любой	скидка 30 руб.

		именинники	любой	бесплатно

Не учитывая дни действия скидок для определенных категорий населения, представим табличные данные в виде линейчатой гистограммы (рис. 1). Для анализа в исследуемую категорию населения включались: пенсионеры, инвалиды, школьники, студенты, именинники. Ориентировочная цена за билет не превышает 200 (100%) $\pm(10\div30)$ рублей, где различия цен в разных кинотеатрах составляют 5-15% от исходной (200 рублей), что может быть связано с различными факторами: расположением кинотеатра и качества оборудования, сервиса и т.д.

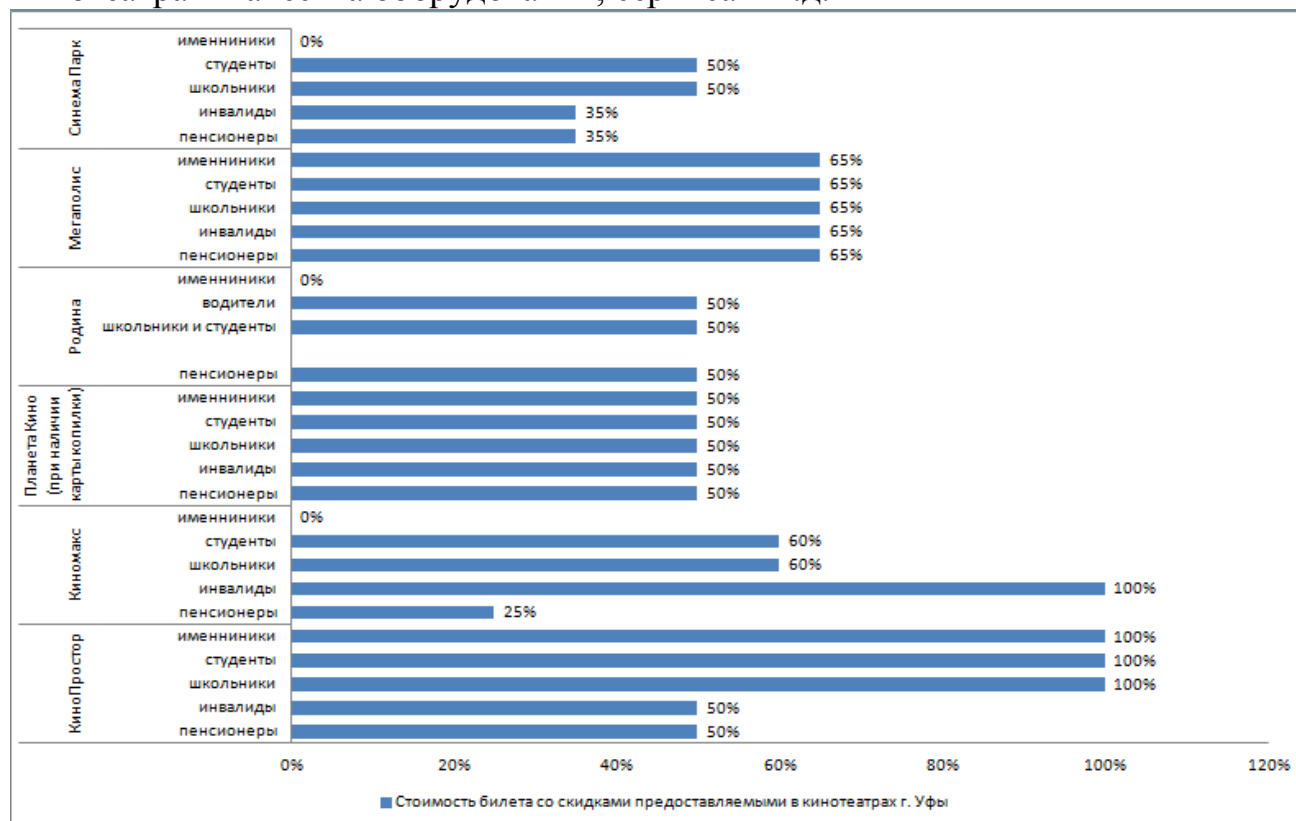


Рис. 2. Линейчатая гистограмма уровней цен на билеты в кинотеатры г. Уфы со скидками

Учитывая вышеприведенные данные можно сказать, что скидки предоставляемые разными кинотеатрами имеют кардинальные отличия. Например, в сети кинотеатров «Планета Кино» скидки учитываются только при наличии карты «Копилка», в кинотеатре Родина имеются также отдельные скидки для водителей, что в других кинотеатрах отсутствует. Также среди положительного хочется отметить наличие во многих кинотеатрах скидок для именинников, в некоторых размер скидки составляет 100%, т.е. вход является бесплатным. Во многих кинотеатрах имеются скидки для людей-инвалидов, что является большим плюсом для общества в целом. В то же время следует не забывать о пожилых людях, для которых кинотеатры предоставляют скидки от 50 до 75 процентов, от стоимости билета без скидок.

Таким образом, можно сделать вывод, что ценовая дискриминация,

хоть и создает дифференциацию цен для разных категорий населения, но в общем масштабе имеет благоприятный характер, так как любой человек относится к какой-либо категории населения, для которого предоставляются скидки, и из-за большого наличия кинотеатров в городе может выбрать момент и место, где предоставляемые условия будут для него наиболее благоприятными. В реальной жизни, большая часть экономически активного населения не обращает внимания на наличие скидок, а предпочитает провести время в более уютной и приятной обстановке, с полным погружением в атмосферу фильма.

В заключение можно отметить, что людям часто приходится сталкиваться в жизни с разными ценами на один и тот же товар. Ценовая дискриминация - только одна из множества причин ценовых различий. В данном научном исследовании при анализе проявления ценовой дискриминации в ценах на билеты в кинотеатры г.Уфы пришли к выводу, что ценовая дискриминация, как правило, не приводит к ущемлению социально незащищенных групп населения, в целом способствуя увеличению доступа к данному товару основной массы населения.

Использованные источники:

1. Нуреев, Р. М. Курс микроэкономики. Учебник для вузов. – 2-е изд., изм. – М.: Издательство НОРМА (Издательская группа НОРМА-ИНФРА-М), 2005. – 572 с.
2. Ценовая дискриминация [Электронный ресурс]. URL: <http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/cenovaya-diskriminaciya.html> (дата обращения: 12.11.2014).
3. Ценовая дискриминация и её виды [Электронный ресурс]. URL: http://studopedia.ru/3_189938_tsenovaya-diskriminatsiya-i-ee-vidi.html (дата обращения: 12.11.2014).

*Тагирова А.В.
ассистент*

*кафедра коммерции и менеджмента
Нижевартровский государственный университет
Россия, г. Нижневартовск*

ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РОССИИ: МАЛЫЙ ФОРМАТ

Аннотация

В статье раскрывается значение и роль малого инновационного предпринимательства для развития экономики России. Необходимость интенсивного роста малого предпринимательства, посредством научно-технических достижений и на основе использования результатов интеллектуальной деятельности.

Ключевые слова: малое предпринимательство, инновации, инновационный бизнес.

Развитие экономики во многом зависит от развития предпринимательства, важнейшей частью которого является малый инновационный бизнес.

Инновационное предпринимательство - это вид коммерческой деятельности, связанной с реализацией инноваций и характеризующейся высокими рисками, высокой динамикой и многообразием организационных связей, гибкостью своей функциональной структуры и широкими адаптационными возможностями [2].

Инновационное предпринимательство способно адекватно реагировать на новые потребности рынка в наукоемкой и высокотехнологической продукции. Предприниматели на новые потребности реагируют как можно быстрее: адаптируют производство новых товаров и услуг. Высокая степень конкуренции на рынке заставляет предпринимателей применять новшества в бизнесе, будь то новый вид товара или услуги, новый подход в управлении персоналом, новое оборудование и др.

Зарубежный опыт показывает, что малое инновационное предпринимательство занимает львиную долю рынка промышленно развитых стран. В России ситуация несколько иная – это еще слаборазвитый вид предпринимательской деятельности. Основными препятствиями для стремительного развития являются:

- высокий риск – по своей природе предпринимательская деятельность связана с риском, а при внедрении новшества риск многократно увеличивается;
- длительный период времени от идеи к конечному продукту – может занять от трех до пяти лет;
- низкая конкурентоспособность малых инновационных предприятий – необходима комплексная поддержка государства;
- большие финансовые затраты;
- «подозрительное» отношение к инновациям потребителей – российский потребитель не всегда готов приобретать новые товары, относясь к новшествам с некоторой пренебрежительностью.

Прежде всего в России невелико само количество малых инновационных предприятий. Согласно данным Росстата в 2013 году удельный вес малых предприятий, осуществляющих технологические инновации составил 4,8 % (Таблица 1), а удельный вес инновационных товаров, работ и услуг - 2,7 % (Таблица 2) [3].

Таблица 1. Удельный вес малых предприятий, осуществляющих технологические инновации в 2013 году (%)

Центральный ФО	5,2
Северо- Западный ФО	5,6
Южный ФО	2,6

Северо- Кавказский ФО	2,4
Приволжский ФО	4,7
Уральский ФО	5,9
Сибирский ФО	5,7
Дальневосточный ФО	2,3
Российская Федерация	4,8

Таблица 2. Удельный вес инновационных товаров, работ и услуг в общем объеме отгруженных товаров, работ и услуг малых предприятий в 2013 году (%)

Центральный ФО	1,82
Северо- Западный ФО	2,54
Южный ФО	1,89
Северо- Кавказский ФО	0,85
Приволжский ФО	2,41
Уральский ФО	1,95
Сибирский ФО	2,72
Дальневосточный ФО	0,53
Российская Федерация	2,07

В условиях необходимости реализации долгосрочной стратегии социально - экономического развития России, которая ориентирована на переход экономики России к инновационной модели развития, важнейшей задачей является содействие государства созданию в России значительного и эффективного комплекса малого инновационного бизнеса.

Правительством РФ проводится работа по обновлению стратегии развития страны на период до 2020 года, которая призвана обеспечить выход России на новый уровень в области создания современной эффективной и конкурентоспособной экономики, обеспечивающей достойный уровень жизни граждан. Основной задачей является наращивание ресурсного потенциала малого бизнеса по его основным составляющим:

- человеческий потенциал;
- финансовый потенциал;
- производственный потенциал;
- инновационный потенциал [1].

Наращивание ресурсного потенциала малого предпринимательства позволит нашей стране решить важнейшую задачу долгосрочной стратегии социально-экономического развития России на период до 2020 года, связанную с преодолением сырьевой ориентации экономики и ее переходом на инновационный путь развития.

В настоящее время в Российской Федерации функционирует различные организации, которые призваны обеспечить развитие инновационного предпринимательства. Для осуществления инвестиционной поддержки венчурных компаний создан Фонд содействия развитию малых

форм предприятий в научно-технической сфере (Фонд). Основными задачами Фонда являются:

- проведение государственной политики развития и поддержки малых предприятий в научно-технической сфере;
- оказание прямой финансовой, информационной и иной помощи малым инновационным предприятиям, реализующим проекты по разработке и освоению новых видов наукоемкой продукции и технологий на основе принадлежащей этим предприятиям интеллектуальной собственности;
- создание и развитие инфраструктуры поддержки малого инновационного предпринимательства;
- привлечение внебюджетных инвестиций в сферу малого инновационного предпринимательства;
- подготовка кадров (в том числе вовлечение молодежи в инновационную деятельность) [4].

В результате решения этих задач Фонд ежегодно оказывает поддержку более чем 1500 предприятиям малого бизнеса.

Так же в целях содействия технологическому развитию и инновационной восприимчивости российского бизнеса Торгово-промышленной палатой Российской Федерации учрежден Фонд развития инновационного предпринимательства, который позволяет «подключиться» к ресурсам внешней научно-технологической базы и осуществлять поиск идей и технологий на открытом рынке, что позволит значительно экономить финансовые и временные ресурсы. Государственная поддержка малого инновационного бизнеса также осуществляется на программной основе. Основные из этих программ осуществляют Минэкономразвития России, «Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере», «Российский фонд технологического развития», «Российская венчурная компания», ОАО «Российский Банк поддержки малого и среднего предпринимательства»[1].

Использованные источники:

1. Исследование «Перспективы развития ресурсного потенциала малого бизнеса на период до 2020 года: теория, методология, практика»;
2. <http://dic.academic.ru/>;
3. <http://www.gks.ru/>;
4. <http://www.fasie.ru/>.

*Тагирова З.М.
студент 4 курса.*

*Финансово - Экономический Факультет
Дагестанский государственный университет народного хозяйства
Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала*

ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ

Аннотация

Инвестирование в экологически чистые технологии в последние годы стало распространенной практикой в развитых странах. Такой вид инвестирования включает в себя анализ экологических характеристик компании. Поскольку интерес к экологически чистой продукции у потребителей неуклонно растет, довольно многие инвесторы предпочитают применить свой капитал для развития экологических программ и технологий.

Ключевые слова: инвестирование, проблемы инвестирования, экология, «зеленые» технологии.

Инвестиции играют важную роль в реализации проектов по защите окружающей среды. Экологическое инвестирование является распространенной практикой с богатой историей. В настоящее время ориентированное на защиту окружающей среды инвестирование предполагает не только игнорирование компаний с багажом экологических проблем, но и анализ компании с точки зрения экологии. Этот анализ очень полезен в решении таких задач, как прогнозирование будущего роста компании, анализ ее подготовленности к будущим законодательным изменениям и оценка степени защищенности от рисков. Оценка инвестиционных рисков является необходимой для того, чтобы инвесторы не боялись вкладывать капитал в продвижение экологических программ и технологий.

Примером, поощрения экологических инвестиций могут служить законодательные инициативы города Портленд, штат Орегон. Эти включают в себя налоговые скидки штата за инвестиции в более чистый транспорт или в энергосбережение, экономию или использование возобновляемых источников энергии; городские сборы и скидки, призванные уменьшить углеводородную нагрузку на Портленд. Эти инициативы снискали Портленду репутацию в масштабах всей страны и за ее пределами.

Чистые технологии могут снизить негативный эффект на окружающую среду, который имеет место при производстве, и добиться улучшений в плане результативности и продуктивности. Когда компания потребляет меньше энергии и материалов или производит меньшее количество отходов, в результате она может повысить собственную стоимость и, соответственно, принести выгоды своим акционерам.

Интерес к использованию чистой энергии обусловлен вопросами, связанными с истощением природных ресурсов, и с проблемами энергетической безопасности. Озабоченность глобальными климатическими изменениями также повышает интерес к вопросу применения чистой энергии. В энергетическом секторе существуют подкатегории, связанные с чистой энергией, – например, все, что касается использования энергии солнца, ветра, а также биотоплива.

Энергия ветра, как правило, применяется для выработки электричества, однако она до сих пор имеет не слишком большую долю по сравнению с традиционными методами использования энергии. Несомненные плюсы энергии ветра в том, что это возобновляемый и чистый источник энергии, однако сложностью можно назвать переменчивость силы ветра и его нестабильность. По этой причине вряд ли энергия ветра станет когда-либо чем-то большим, чем дополнительный ресурс, хотя в принципе ожидалось, что его доля быстро увеличится за короткий промежуток времени. Таким образом, солнечная энергия остается более привлекательной отраслью с точки зрения инвестирования по причине высокого роста, большего размера прибыли и разнообразия инвестиционных возможностей.

В настоящее время «зеленые» компании концентрируются в шести отраслях: энергетической, связанной с водой и ее потреблением, прогрессивных материалов, производства, а также в транспортном и сельскохозяйственном секторах. Энергетическая отрасль – самая крупная среди перечисленных, сфера деятельности компаний, в ней работающих, может варьироваться от компаний, связанных с биодизельным топливом, «чистым» углем, а также с энергией солнца и ветра.

Современный «зеленый» технологический уровень в России вряд ли можно охарактеризовать как высокий, к тому же экологические технологии у нас развиваются неравномерно в разных областях. Это происходит по многим причинам, в том числе в силу особенностей исторического развития страны, глубокого экономического кризиса 1990-х годов, особенностей экономической структуры и политики.

По уровню развития «зеленых» технологий во многих сферах Россия значительно отстает от развитых стран. Доля России в общем числе «зеленых» патентов в мире составляет менее 1%. По расходам на «зеленые» ИиР, а также числу патентов в основных «экологических» областях (загрязнение воздуха и воды, управление отходами) Россия уступает многим не только развитым странам, но даже Китаю и Индии. Очень низкий уровень расходов на ИиР отмечается в российских компаниях. Еще более серьезные проблемы возникают при внедрении экологических технологий.

Согласно впервые опубликованному в 2012 г. Всемирным фондом дикой природы (WWF) и компанией «Cleantech» рейтингу стран, в которых созданы наиболее благоприятные условия для развития нового бизнеса в сфере экологически чистых технологий, Россия оказалась на последнем

месте – вместе с Саудовской Аравией, Румынией, Грецией и Турцией. Среди лидеров рейтинга – Дания, Израиль, Швеция, Финляндия и США. В исследовании тридцать восемь крупнейших развитых стран оценивались по пятнадцати показателям, характеризующим состояние инновационной деятельности в сфере «зеленых» технологий в стартапах, соотнесенное с размерами страны. Рейтинг показывает, в каких странах могут быть созданы такие компании в ближайшие десять лет. Проведенный анализ показал, что Россия имеет неудовлетворительные позиции во всех сферах «зеленых» инноваций, за исключением частного финансирования исследований и разработок. В частности, для нашей страны характерны слаборазвитая общая инновационная и предпринимательская культура, низкий спрос на возобновляемую энергию.

В последние годы в России наблюдается активизация технологической деятельности в рамках реализации идеи инновационной экономики. Принимаются новые программы, планы и законы. В частности, в начале 2012 г. правительство одобрило проект Указа Президента РФ «Об основах государственной политики в области экологического развития Российской Федерации до 2030 года», в котором обозначена необходимость перенаправления экономики в сторону экологически ориентированного роста. Среди прочих мер документ определяет необходимость разработки и внедрения инновационных ресурсосберегающих и экологически безопасных технологий.

В то время как в развитых странах уже развернута кампания по стимулированию развития экологически чистых технологий, в России этот процесс только начинается. Отставание во многом связано с низким уровнем спроса со стороны компаний и граждан. Однако в последние годы проявилась тенденция к росту спроса и инвестирования, в первую очередь в солнечную энергетику, энергосбережение и в разработку электромобилей.

Развитие экологических технологий в России имеет большие перспективы в случае реализации намеченных планов, особенно учитывая российский потенциал в области развития макротехнологий (ядерная энергетика, энергетическое оборудование, коммуникации и др.), лазерных, нано-, биотехнологий и др. Растут инвестиции в экологические инновации, в том числе и со стороны российского бизнеса, создаются «институты развития» инновационной экономики. Вместе с тем, учитывая все более выраженную направленность мирового развития, можно утверждать, что, несмотря на риторику последнего времени, в нашей стране делается явно недостаточно для ликвидации отставания в данной сфере от передовых в этом отношении стран.

Развитие экологически чистых технологий стимулирует инвесторов делать вложения в «зеленые» компании, которые совершенствуют свою деятельность, повышают производительность и эффективность, одновременно снижая себестоимость, потребление энергии, количество

отходов и степень загрязнения окружающей среды.

Итак, для успешной реализации экологических программ и проектов требуется привлечение финансирования. При этом на крупных предприятиях в условиях ужесточения экологических нормативов общие затраты на охрану окружающей среды достигает значительных сумм. При этом актуальным становится вопрос о рациональном расходовании выделенных на экологические цели средств.

Использованные источники:

1. Андреева Н.Н. Природоохранные инвестиции: выбор решений и обоснование. Одесса: ИПРЭИ, 2006. - 535 с.
2. Анисимов А.В. Прикладная экология и экономика природопользования. М.: Феникс, 2007. - 317 с.
3. Ахим Штайер, Георг Келл. Принципы ответственных инвестиций. Отчет о результатах секретариата 2007 г. М.: РСПП, 2008. - 40 с.
4. Белов Г.В. Экологический менеджмент предприятия. М.: Логос, 2006. - 236 с.
5. Бобылев С.Н., Ходжаев А.Ш. Экономика природопользования. М.: Инфра-М, 2007. - 501 с.
6. Бобылев С.Н., Грицевич И.Г. Глобальное изменение климата и экономическое развитие. М.: ЮНЕП, WWF России, 2005. - 64 с.
7. Герасимчук И. Экологическая практика транснациональных корпораций. М.: Всемирный фонд дикой природы, 2007. - 92 с.
8. Водный кодекс Республики Беларусь. // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО "Юрспектр", Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. - Мн., 2007.

Тагирова З.М.

студент 4к. 6гр.

финансово-экономический факультет

Гаджимурадова Л.А.

руководитель, старший преподаватель

кафедра «Финансы»

Дагестанский государственный институт народного хозяйства

Россия, г. Махачкала

ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ

Инвестиции играют важную роль в реализации проектов по защите окружающей среды. Экологическое инвестирование является распространенной практикой с богатой историей. В настоящее время ориентированное на защиту окружающей среды инвестирование предполагает не только игнорирование компаний с багажом экологических проблем, но и анализ компании с точки зрения экологии. Этот анализ очень полезен в решении таких задач, как прогнозирование будущего роста

компании, анализ ее подготовленности к будущим законодательным изменениям и оценка степени защищенности от рисков. Оценка инвестиционных рисков является необходимой для того, чтобы инвесторы не боялись вкладывать капитал в продвижение экологических программ и технологий.

Примером, поощрения экологических инвестиций могут служить законодательные инициативы города Портленд, штат Орегон. Эти включают в себя налоговые скидки штата за инвестиции в более чистый транспорт или в энергосбережение, экономию или использование возобновляемых источников энергии; городские сборы и скидки, призванные уменьшить углеводородную нагрузку на Портленд. Эти инициативы снискали Портленду репутацию в масштабах всей страны и за ее пределами.

Чистые технологии могут снизить негативный эффект на окружающую среду, который имеет место при производстве, и добиться улучшений в плане результативности и продуктивности. Когда компания потребляет меньше энергии и материалов или производит меньшее количество отходов, в результате она может повысить собственную стоимость и, соответственно, принести выгоды своим акционерам.[3]

Интерес к использованию чистой энергии обусловлен вопросами, связанными с истощением природных ресурсов, и с проблемами энергетической безопасности. Озабоченность глобальными климатическими изменениями также повышает интерес к вопросу применения чистой энергии. В энергетическом секторе существуют подкатегории, связанные с чистой энергией, – например, все, что касается использования энергии солнца, ветра, а также биотоплива.

Энергия ветра, как правило, применяется для выработки электричества, однако она до сих пор имеет не слишком большую долю по сравнению с традиционными методами использования энергии. Несомненные плюсы энергии ветра в том, что это возобновляемый и чистый источник энергии, однако сложностью можно назвать переменчивость силы ветра и его нестабильность. По этой причине вряд ли энергия ветра станет когда-либо чем-то большим, чем дополнительный ресурс, хотя в принципе ожидалось, что его доля быстро увеличится за короткий промежуток времени. Таким образом, солнечная энергия остается более привлекательной отраслью с точки зрения инвестирования по причине высокого роста, большего размера прибыли и разнообразия инвестиционных возможностей.

В настоящее время «зеленые» компании концентрируются в шести отраслях: энергетической, связанной с водой и ее потреблением, прогрессивных материалов, производства, а также в транспортном и сельскохозяйственном секторах. Энергетическая отрасль – самая крупная среди перечисленных, сфера деятельности компаний, в ней работающих, может варьироваться от компаний, связанных с биодизельным топливом,

«чистым» углем, а также с энергией солнца и ветра.

Современный «зеленый» технологический уровень в России вряд ли можно охарактеризовать как высокий, к тому же экологические технологии у нас развиваются неравномерно в разных областях. Это происходит по многим причинам, в том числе в силу особенностей исторического развития страны, глубокого экономического кризиса 1990-х годов, особенностей экономической структуры и политики.

По уровню развития «зеленых» технологий во многих сферах Россия значительно отстает от развитых стран. Доля России в общем числе «зеленых» патентов в мире составляет менее 1%. По расходам на «зеленые» ИиР, а также числу патентов в основных «экологических» областях (загрязнение воздуха и воды, управление отходами) Россия уступает многим не только развитым странам, но даже Китаю и Индии. Очень низкий уровень расходов на ИиР отмечается в российских компаниях. Еще более серьезные проблемы возникают при внедрении экологических технологий.[1]

Согласно впервые опубликованному в 2012 г. Всемирным фондом дикой природы (WWF) и компанией «Cleantech» рейтингу стран, в которых созданы наиболее благоприятные условия для развития нового бизнеса в сфере экологически чистых технологий, Россия оказалась на последнем месте – вместе с Саудовской Аравией, Румынией, Грецией и Турцией. Среди лидеров рейтинга – Дания, Израиль, Швеция, Финляндия и США. В исследовании тридцать восемь крупнейших развитых стран оценивались по пятнадцати показателям, характеризующим состояние инновационной деятельности в сфере «зеленых» технологий в стартапах, соотнесенное с размерами страны. Рейтинг показывает, в каких странах могут быть созданы такие компании в ближайшие десять лет. Проведенный анализ показал, что Россия имеет неудовлетворительные позиции во всех сферах «зеленых» инноваций, за исключением частного финансирования исследований и разработок. В частности, для нашей страны характерны слаборазвитая общая инновационная и предпринимательская культура, низкий спрос на возобновляемую энергию.

В последние годы в России наблюдается активизация технологической деятельности в рамках реализации идеи инновационной экономики. Принимаются новые программы, планы и законы. В частности, в начале 2012 г. правительство одобрило проект Указа Президента РФ «Об основах государственной политики в области экологического развития Российской Федерации до 2030 года», в котором обозначена необходимость перенаправления экономики в сторону экологически ориентированного роста. Среди прочих мер документ определяет необходимость разработки и внедрения инновационных ресурсосберегающих и экологически безопасных технологий.[2]

В то время как в развитых странах уже развернута кампания по стимулированию развития экологически чистых технологий, в России этот

процесс только начинается. Отставание во многом связано с низким уровнем спроса со стороны компаний и граждан. Однако в последние годы проявилась тенденция к росту спроса и инвестирования, в первую очередь в солнечную энергетику, энергосбережение и в разработку электромобилей.

Развитие экологических технологий в России имеет большие перспективы в случае реализации намеченных планов, особенно учитывая российский потенциал в области развития макротехнологий (ядерная энергетика, энергетическое оборудование, коммуникации и др.), лазерных, нано-, биотехнологий и др. Растут инвестиции в экологические инновации, в том числе и со стороны российского бизнеса, создаются «институты развития» инновационной экономики. Вместе с тем, учитывая все более выраженную направленность мирового развития, можно утверждать, что, несмотря на риторику последнего времени, в нашей стране делается явно недостаточно для ликвидации отставания в данной сфере от передовых в этом отношении стран.

Развитие экологически чистых технологий стимулирует инвесторов делать вложения в «зеленые» компании, которые совершенствуют свою деятельность, повышают производительность и эффективность, одновременно снижая себестоимость, потребление энергии, количество отходов и степень загрязнения окружающей среды.

Итак, для успешной реализации экологических программ и проектов требуется привлечение финансирования. При этом на крупных предприятиях в условиях ужесточения экологических нормативов общие затраты на охрану окружающей среды достигает значительных сумм. При этом актуальным становится вопрос о рациональном расходовании выделенных на экологические цели средств.

Использованные источники:

1. Андреева Н.Н. Природоохранные инвестиции: выбор решений и обоснование. Одесса: ИПРЭИ, 2012. - 535 с.
2. Белов Г.В. Экологический менеджмент предприятия. М.: Логос, 2012. - 236 с.
3. Бобылев С.Н., Грицевич И.Г. Глобальное изменение климата и экономическое развитие. М.: ЮНЕП, WWF России, 2013. - 64 с.

*Тадтаева А.В., к.п.н.
старший преподаватель*

*Пагиева С.О.
студент 3го курса*

*Таутиева И. А.
студент 3го курса*

**Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Владикавказ**

ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА РУКОВОДИТЕЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье рассматриваются основные информационные ресурсы предприятия, позволяющие руководителю принимать эффективные управленческие решения, которые, в свою очередь, являются залогом успешной конкурентоспособности на рынке.

Ключевые слова: информационная система руководителя (ИСР), организационное поведение, мониторинг эффективности, интеграция данных, управленческие решения.

При нарастающих темпах процесса информатизации и усложнения протекающих процессов в бизнес сфере, на крупных предприятиях рождаются тысячи документов, отражающих как отдельные операции, так и агрегированные показатели предприятий. И без того не малое количество документов еще в свою очередь увеличивается благодаря информационной несогласованности в деятельности различных подразделений. Ситуацию, в которой зачастую оказывается лицо принимающее решение на большом предприятии, характеризуется тремя факторами: нехватка времени, дезориентация, дезинформация. Универсальное решение данных проблем, было предложено еще в 80-х, в виде концепции EIS (Executive Information System) при построении информационных систем, или ИСР (Информационная Система Руководителя). Первые информационные системы были спроектированы в США в Lockheed-Georgia (Houdechel & Watson, 1987) и Phillips Petroleum (Applegate & Osborn, 1988) и стали примерами удачных систем, использование которых благотворно сказалось на деятельности компаний. Было выявлено, что использование информационных систем для руководителей дает определенные преимущества [1].

ИСР - инструмент, предоставляющий доступ к требуемой информации в режиме реального времени. Соответствующая информация – своевременна, точна и позволяет принимать решения по наиболее актуальным проблемам и направлениям бизнеса. Благодаря легкой управляемости ИСР, менеджеры могут получить ответы на стратегические вопросы управления, о состоянии бизнеса на текущий момент, тенденции развития процессов и основных причин влияющих на развитие процессов.

Основная цель ИСР - это обеспечение лица принимающего решения (ЛПР) своевременной и достоверной информацией по приоритетным

направлениям бизнеса в удобной для восприятия форме.

В задачи ИСР входят:

1) поддержка информирования высшего менеджмента об организации, бизнес процессах, взаимодействиях с операционной средой. Информированные менеджеры могут задавать лучше вопросы и принимать лучшие решения.

2) обеспечение своевременного доступа к информации - благодаря оперативно полученной информации, у ЛПР появляется возможность задать новые вопросы и получить на них ответы, не прерывая цикла исследования определенной проблемы.

3) фокусирование внимания менеджмента на определенных, наиболее приоритетных областях и проблемах деятельности организации.

4) обеспечение достоверности и объективности предоставляемой информации. Применение ИСР способно не только полностью решить проблемы, связанные с искажением информации, но и в целом повлиять на скоординированность информационных потоков различных систем организации [2].

Барьером успешного применения ИСР на производстве, может стать банальная нехватка технологических ресурсов. Это и нехватка серверов или необходимого ПО, это и отсутствие как достаточно формализованных бизнес процессов, так и отсутствие желания или возможности их изменения.

Вопросы организационного поведения и культуры могут явиться самым серьезным барьером в применении ИСР. Так как ИСР обычно позиционируется на высшем уровне организации, она может создать мощный опыт обучения и повлечь значительные изменения в направлении организации. Однако, присутствует значительный потенциал неправильного использования информации. Исследования показали, что мониторинг эффективности может привести к непродуктивному, бюрократичному поведению, может неправильно сфокусировать внимание до того, что другие важные аспекты игнорируются, и негативно повлиять на организационную культуру.

Для эффективного использования ИСР менеджеры должны иметь способность принять отрицательные результаты и сфокусировать внимание на разрешении проблемы, а не на отрицании и обвинениях. Так как организации с ограниченным опытом планирования и определения целей, принятия решений на основе данных, статистического контроля процессов, командной работы могли не встречаться с поведенческими аспектами в прошлом, они наиболее вероятные кандидаты на отторжение ИСР и защитную реакцию.

Соппротивление персонала внедрению ИСР на предприятии может быть вызвано различными факторами. Это может быть страх перед неизвестным и потребность в гарантиях, когда под угрозой оказывается собственное рабочее место. И необходимость изучения новой информационной системы

персоналом. Нежелание выполнять дополнительную работу. Важным фактором сопротивления может стать нежелание ключевых специалистов выпускать процесс или информацию из-под контроля.

Для борьбы с сопротивлением персонала необходимо привлекать специалистов к участию в проекте, важную роль играет мотивация сотрудников в виде поощрений за удачное завершение проекта. Свою эффективность показало и скрытое или явное принуждение. Обучение и презентации также почти всегда дают неплохой эффект.

Одной из проблем внедрения ИСР являются методологические проблемы, вызванные субъективностью и противоречивостью экспертных оценок, неоднозначностью терминологии.

Для эффективной работы проектной команды, бывает далеко не лишним включение в ее состав экспертов и аналитиков, принятие соглашений по терминологии.

Наиболее сложная техническая проблема – интеграция данных из различных источников внутри и вне организации. Возможность интегрировать данные важна, так как это позволяет менеджеру получить информацию, недоступную другими методами. Проблемы интеграции возникают из-за многочисленности и разобщенности информационных систем и используемых технологий, отсутствия средств интеграции данных [3].

Техническая проблема, способная погубить проекты ИСР – это простота и удобство ее использования. Высший менеджер может просто перестать использовать систему. Дефицит времени руководителя не допускает долгого обучения использованию программных средств. Системные сообщения об ошибках и всевозможные зависания системы, к которым обычный пользователь обычно как-то адаптируется в процессе эксплуатации системы, обычно вызывает у ЛПР резко негативную реакцию, последствия которой могут быть фатальны для дальнейшего использования системы. Это происходит еще и из-за того, что у ЛПР изначально слабая мотивация к использованию системы. Наряду со слабой мотивацией, существуют определенные ожидания от результатов эксплуатации системы, и соответственно предъявляются высокие требования к продукту. На самом деле, ситуацию можно назвать стандартной, когда мотивация руководителя борется с мотивацией пользователя, который при внедрении данной системы оказывается в одном лице. Но по мере того как руководитель начинает экономить свое время, благодаря использованию системы, а не тратить время на борьбу с ней, ситуация в корне меняется, и этот процесс тоже совершенно закономерен.

Таким образом, можно сделать вывод, что ИСР позволяет объединить все информационные ресурсы предприятия, обеспечивая руководителя оперативной информацией. Что в свою очередь позволяет руководителю принимать эффективные управленческие решения, которые являются

залогом успешной конкурентоспособности на рынке.

Использованные источники:

1. Алиева С.Ш., Тадтаева А.В. Основы организации производства // Проблемы экономики, организации и управления в России и мире: Материалы V международной научно-практической конференции (23 апреля 2014 года). – Прага, Чешская Республика: Изд-во WORLD PRESS s r.o., 2014. – С. 15-18.
2. Гаврилов М, В., Климов В.А. Информатика и информационные технологии: учебник. - 2-е изд., испр. и доп. - М.: .Юрайт, 2012.- 350с.
3. Дзилихова Л.Ф. Маркетинговые уловки // Молодежь и наука: Актуальные вопросы социально-экономического развития региона: материалы I научно-практической преподавательско-студенческой конференции. – Владикавказ, 2012. – С. 30-33.

*Тадтаева А.В., к.п.н.
старший преподаватель
Пагиева С.О.
студент 3го курса
Таутиева И. А.
студент 3го курса*

**Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Владикавказ**

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МЕНЕДЖМЕНТА В РОССИИ

Аннотация. В статье рассматриваются основные особенности российского менеджмента, а также поиск новых конкретных и реальных путей его устойчивого развития в условиях кризиса.

Ключевые слова: стратегические цели, классический менеджер, топ-менеджер, управленческое решение, конкурентная борьба.

С легкой руки американцев английское слово «менеджмент» известно сегодня каждому образованному человеку. Менеджмент - это система программно - целевого управления, текущего и перспективного планирования и прогнозирования научно - технических разработок, организации производства, реализации продукции и услуг с целью повышения эффективности хозяйствования, удовлетворения потребностей рынка и общества в целом, увеличения прибыли [2].

Экономические системы, независимо от того, на каком уровне они находятся, постоянно стремятся к повышению своей конкурентоспособности, благодаря чему и совершенствуются.

Доминируют в мировой экономике промышленно развитые страны, товарные и финансовые потоки не выходят за пределы постиндустриальной цивилизации. Стандартные подходы к управлению экономикой в России не гарантируют ускоренного роста. Поэтому возникает необходимость выработки тщательно продуманного стратегического плана развития и

четких целей, иными словами, неординарные подходы к менеджменту. Стратегические цели развития подразумевают под собой максимальное привлечение инструментов системного, комплексного, целевого подходов к повышению конкурентоспособности экономики [1].

В России немало проблем, связанных с менеджментом. В качестве одной из таких проблем выступает то, что используя опыт западно-европейских стран в российской экономической системе, результат, который достигается в процессе, сильно отличается от ожидаемого. Причиной этого можно считать то, что условия российской экономики отличаются от тех условий, в которых зарождались принципы менеджмента западных стран, хотя российская экономика и опирается на них.

Что касается менеджмента на предприятиях, то и здесь наблюдаются довольно острые и глубокие проблемы. Часто компетентность руководителей не соответствует должному уровню. Впоследствии, принимаются неправильные решения в вопросах, касающихся управления, что, в свою очередь, затрудняет и мешает развитию.

Руководители формируются их специалистов, которые в процессе своей работы показывают свой профессионализм. Соответственно, они дальше продвигаются по карьерной лестнице. В конце концов, добиваются до наивысшей управленческой должности. Но вспомним, что изначально он был специалистом в конкретной области. Например, если назначить рядового инженера на должность начальника отдела, то вместе с новым статусом, он приобретает новые функции. И часть это приводит к тому, что он не выполняет свои функции как положено и не справляется со своими обязанностями как начальника отдела. Дело в том, что для их исполнения его опыт работы инженером не поможет.

В конце концов, получается, что такой управленец практически остается отраслевым специалистом. Поэтому необходимо получить хотя бы базовые знания и навыки управления.

Это и есть проблема качества. Американский менеджмент обратился к управлению качеством после того, как испытал шок, описанный Робертом Колом: «Трудно определить масштабы воздействия на американский менеджмент вызова, брошенного Японией в области качества. Американцев оставили позади в понимании факторов конкурентной борьбы: Они уступили японцам, поскольку отрицали, что причиной их поражения является качество: Только после того как американские менеджеры убедились, что качество - фактор конкурентной борьбы, и признали собственные недостатки, они смогли их ликвидировать» [3].

Менеджмент качества наиболее востребован и плодотворно развивается на тех предприятиях, которые производят продукцию для иностранного потребителя. Они хоть и расположены в России, но должны принимать правила запада в этом случае.

В качестве еще одной из проблем менеджмента можно выделить частые конфликты между владельцами компаний и топ-менеджерами. Следствием этого может стать то, что топ-менеджера заменяют, и в результате компания теряет ценного сотрудника. Это приводит к уменьшению эффективности работы компании. По мнению экспертов, главной причиной таких рабочих отношений выступает разное видение управления компанией. При этом, владелец хочет получать прибыль на каждом этапе, а менеджер настроен на достижение стратегических целей. Классический менеджер - это управленец, работающий по четко разработанному направлению. Но компании вынуждены подстраиваться под изменения на рынке, в законодательной базе, смены политического курса. Получается, что у компании нет жесткой стратегии. Исходя из этого, менеджер должен уметь приспосабливаться к внешним условиям, решать проблемы по мере их возникновения. В таких условиях, разрабатывать стратегические планы бессмысленно.

В западных странах компании существуют по-другому: разрабатывается план, стратегия, при этом учитываются все возможные риски, изменение цен и т.д.

Как проблему можно так же обозначить неизбежность и цикличность кризисов. При кризисе в бизнесе, соответственно, возникает и кризис управления. Чем интереснее развивается бизнес, тем больше возникает противоречивых ситуаций. В кризисной ситуации отсутствует понятный вариант ее разрешения. Проблемы разрешаются по мере их возникновения [2]. Ричард Бил, который в определенный период отвечал за проблематику кризисного менеджмента в Белом доме, выделял такую характеристику кризисного управления то, что кризисная ситуация характеризуется сменным составом участников процесса принятия решений. В таких ситуациях сотрудник не должен ждать дополнительных указаний сверху, то есть он должен четко понимать свои задачи и цели и действовать сразу, но на своем уровне.

Так же для более продуктивного и эффективного управления необходимо упорядочить права и ответственность собственников и руководителей, владельцев предприятий и менеджеров. Основным требованием общества к собственникам со стороны общества должно быть то, что чтобы они связывали свои интересы с долгосрочным и устойчивым развитием предприятий. Продолжая тему, касательно плана развития менеджмента, которое упоминалось выше, следует сказать, что одним из главных инструментов выработки и реализации эффективного подхода менеджмента в организации является управленческое решение. Управленческое решение – это выбор целесообразного поведения управленческой системы [1].

В России при этом существует дефицит на рынке топ-менеджеров, спрос превышает предложение. Это в первую очередь административный

директор, директор по информационным системам, по продажам, по развитию бизнеса, главный бухгалтер, региональный менеджер по продажам. Это при том, что топ-менеджеры имеют значительные заработные платы.

Делая вывод, можно отметить, что сегодня российский менеджмент находится в нестабильном состоянии. Это обуславливается слаборазвитой высококонкурентной экономики и ориентацией на западный опыт. И в данных условиях основной особенностью российского менеджмента становится поиск новых конкретных и реальных путей устойчивого развития в условиях кризиса.

Использованные источники:

1. Современные технологии менеджмента: Учебник / В.И.Королев, В.В. Уваров, А.Д. Заикин; Под ред. проф. В.И. Королева; Всероссийская академия внешней торговли. - М.: Магистр: НИЦ Инфра-М, 2012.
2. Тадтаева А.В., Хетеева С.З., Макиева М.Б. Анализ применения американского менеджмента в России // Проблемы экономики, организации и управления в России и мире: Материалы V международной научно-практической конференции (23 апреля 2014 года). – Отв. редактор Уварина Н.В. – Прага, Чешская Республика: WORLD PRESS s r.o., 2014. –С. 382-385.
3. Царикаева А.Т., Тавказахова А.А., Тадтаева А.В. Американские корпорации в мировой экономике // Проблемы экономики, организации и управления в России и мире: Материалы V международной научно-практической конференции (23 апреля 2014 года). – Отв. редактор Уварина Н.В. – Прага, Чешская Республика: WORLD PRESS s r.o., 2014. – С. 391-394.

*Тайгибова З.М.
студент 4 курса*

Финансово-Экономический Факультет

Алиева Н.У.

руководитель

*Дагестанский Государственный Институт Народного Хозяйства
Россия, Республика Дагестан г. Махачкала*

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Аннотация: в данной теме рассматриваются основные аспекты антикризисного управления предприятием, в результате чего, раскрывается такое понятие как кризис, рассмотрены его разновидности и факторы проявления той или иной разновидности кризиса.

Ключевые слова: кризис, антикризисная политика, контроль.

В антикризисном управлении решающее значение имеет стратегия управления. Когда становится явной неизбежность кризиса, невозможность его устранить или замедлить, в стратегии антикризисного управления главное внимание уделяется проблемам выхода из кризиса, все усилия

сосредотачиваются на путях и средствах выхода из него

Кризис — это крайнее обострение противоречий в социально-экономической системе (организации), угрожающее ее жизнестойкости в окружающей среде[1].

Кризисы можно определить по факторам их проявления — наиболее значимым показателям, параметрам функционирования системы, свидетельствующим о наличии разбалансированности, острых противоречиях в ней.[4] В отличие от фактора симптом кризиса — это первоначальный признак надвигающейся проблемы, показатель наиболее уязвимых сторон в функционировании системы.

Экономические кризисы отражают острые противоречия в экономике страны или экономическом состоянии отдельной организации.

Основными факторами экономического кризиса являются сокращение общего объема промышленного производства, производственных мощностей, рост уровня инфляции, гиперинфляция, снижение ВВП, внешнеторгового оборота, падение курсов ценных бумаг, развал в сельском хозяйстве, снижение инновационной активности предприятий, рост числа банкротств компаний[3].

Политические кризисы характеризуются острыми противоречиями в политическом устройстве общества, затрагивающими интересы различных социальных групп, правящих элит, оппозиционных партий. Факторами политических кризисов являются: резкое снижение легитимности власти, ее обесценивание в глазах граждан, отсутствие у власти способности управления происходящими в обществе процессами, смена правящей верхушки, отставка правительства, "министерская чехарда", резкое обострение социальных конфликтов, приобретающих ярко выраженный политический характер.

Социальные кризисы возникают при обострении противоречий и столкновении интересов различных социальных групп и часто являются продолжением экономических кризисов, потому что последние сопровождаются такими негативными социальными проявлениями, как падение уровня занятости, рост цен на потребительские товары, снижение уровня жизни граждан, сокращение государственных ассигнований на образование и здравоохранение[4]. Основными факторами социальных кризисов являются: значительное снижение качества жизни граждан, безработица, нищета, рост числа серьезных заболеваний, ухудшение криминогенной обстановки, утечка умов, коррумпированность общества, полное разрушение системы ценностей, в том числе и духовных. Разновидностью социального кризиса является демографический кризис, негативными проявлениями которого является превышение показателей смертности над показателями рождаемости, негативные миграционные процессы, вызывающие отток квалифицированных специалистов, нехватку производительных кадров в экономике, неблагоприятные изменения в

половозрастной структуре населения.

Самым непосредственным образом социальные и демографические кризисы связаны с психологическими кризисами, которые наиболее ярко проявляются в периоды больших перемен в обществе, в условиях нестабильности и падения уровня жизни людей. Факторы психологического кризиса[2]: это появление неврозов, приобретающих массовый характер, рост неудовлетворенности граждан своим социальным положением, эмоциональная опустошенность у людей, усталость от перемен, обострение чувств неуверенности, страха, массовый рост числа сердечно-сосудистых и других заболеваний вследствие усиливающейся стрессовой нагрузки и др.

Экономической наукой к настоящему времени разработан целый ряд концепций экономических циклов. П. Самуэльсон, например, отмечает следующие: денежную теорию, которая выделяет в качестве причины цикла экспансию банковского кредита; теорию нововведений, объясняющую цикл использованием в производстве важных нововведений (И. А. Шумпетер, Х. Хансен); психологическую теорию, трактующую фазы циклов как следствие пессимистического и оптимистического настроения у людей (А. С. Пигу) и др.

Сложность кризисной ситуации, предельно ограниченное время постоянно толкают команду антикризисного управления на принятие достаточно жестких решений, ориентированных на немедленное достижение необходимых результатов. И все же главное в серии необходимых преобразований - это реализация нового подхода к управлению себестоимостью продукции. Для этого пришлось отказаться от многого, что обычно приемлемо в стандартной финансовой и производственной среде, выбрать наиболее эффективные продолжения уже действующих технологических процессов, кардинально изменить прежние стоимостные ориентации. Основные мероприятия этого плана:

- максимально возможный отказ от приобретения на стороне комплектующих и изготовление его набора собственными силами;
- разработка и изготовление также своими силами заводской нестандартной технологической оснастки;
- переход в деловых связях с внешними партнерами-поставщиками материалов, как ни курьезно это звучит, на денежные отношения, т.е. полный отказ от бартера, поскольку бартер - это как минимум 1,5-кратное увеличение цены поставляемых материалов, не говоря уже о почти бесконечной цепи товарообменных операций. Результат этой меры - зеркальное изменение политики снабжения: уменьшение доли бартера с 98% до 2 % при соответствующем увеличении доли денежного наполнения и резкое снижение цен на используемые сырье и материалы;
- повсеместный контроль за использованием каждой копейки, каждого килограмма металла, каждой минуты рабочего времени;
- жесткое управление структурой себестоимости продукции.

Подводя итог работе, можно сделать вывод, что не все процессы могут быть и являются управляемыми, управляемые процессы не могут быть абсолютно управляемыми. Это положение имеет прямое отношение к антикризисному развитию и управлению им.

Использованные источники:

1. Алексеев С.В. Спортивное право России. Правовые основы физической культуры и спорта / под ред. проф. П.В. Крашенинникова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, Закон и право, 2010.
2. Антикризисное управление: Учебник. – 2-е изд., доп. и перераб. / Под ред. проф. Э.М. Короткова. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 620 с. – (высшее образование).
3. Антикризисное управление / Под ред. Э.М. Короткова. – М.: ИНФРА-М, 2011.
4. Баринов В.А. Антикризисное управление М., Наука, 2012.

Таймасханова М.Х.

студент 4 курса

Финансово-Экономический Факультет

Алиева Н.У.

руководитель

Дагестанский Государственный институт Народного Хозяйства

Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала

СОВРЕМЕННЫЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ ОБ УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ

Аннотация: В данной статье рассматриваются современные представления об управлении персоналом в организациях. На сегодняшний день роль кадровых служб изменилась коренным образом в связи с изменением экономических и социально-политических отношений. В содержании статьи входят различные способы формирования системы управления любой организации.

Ключевые слова: организация, персонал, управление, управление трудовыми ресурсами, управление человеческим капиталом.

В последнее десятилетие ученые во многих странах отмечают изменение роли кадровых служб в организациях. В нашей стране роль кадровых служб изменилась коренным образом в связи с изменением экономических и социально-политических отношений. Управление персоналом — главная функция любой организации.

Управление персоналом — область знаний и практической деятельности, направленная на обеспечение организации качественным персоналом, способным выполнять возложенные на него трудовые функции и оптимальное его использование. Управление персоналом является неотъемлемой частью качественных систем управления организации.

Для современных организаций формирование системы управления

персоналом является актуальной проблемой. Эта система должна включать в себя все аспекты работы с персоналом, ориентироваться на развитие человеческих ресурсов в тесной связи с целями организации, обеспечивать ее высококвалифицированными, всесторонне развитыми и образованными сотрудниками.

Кадровое обеспечение экономической реформы, согласно оценке, данной в Программе Правительства РФ «Структурная перестройка и экономический рост в 1997-2000 годах», стало решающим фактором на этапе ее переноса на институциональный и микроэкономический уровень, особенно в условиях структурной перестройки экономики (Собрание законодательства Российской Федерации.— 1997.—№ 19, — Ст. 2230).

Работы зарубежных ученых доказывают, что персонал является главным ресурсом организации, и управление персоналом во многом определяет успех организации. О необходимости создания системы работы с персоналом писали такие известные российские специалисты по управлению персоналом как В. Р. Веснин, Л. П. Егоршин, А. Я. Кибанов и т.д. Их работы опираются на исследования зарубежных ученых различных направлений.

В теории менеджмента используется достаточное число терминов, отражающих участие людей в общественном производстве: трудовые ресурсы, человеческие ресурсы, человеческий фактор, организационное поведение, организация труда, управление персоналом, кадровая политика, коллектив, команда, социальное развитие, человеческие отношения и др.

Выделяя в качестве стержневого объекта человека, они раскрывают различные аспекты проблемы управления персоналом и подходы к ее решению.

Известный российский ученый в области менеджмента Л. И. Евенко считает, что произошла смена четырех концепций роли кадров в производстве:

1. Использование трудовых ресурсов с конца XIX в. до 60-х годов XX в. Вместо человека в производстве рассматривалась лишь его функция - труд, измеряемый затратами рабочего времени и зарплатой. На Западе эта концепция нашла отражение в марксизме и тейлоризме, а в СССР — в эксплуатации труда государством.

2. Управление персоналом. Научной основой этой концепции, развившийся с 30-х годов, была теория бюрократических организаций, когда человек рассматривался через формальную роль — должность, а управление осуществлялось через административные механизмы (принципы, методы, полномочия, регламенты).

3. Управление человеческими ресурсами. Человек стал рассматриваться не как должность (элемент структуры), а как не возобновляемый ресурс — элемент социальной организации в единстве трех основных компонентов (трудовой функции, социальных отношений, состояния работника). В российской практике эта концепция используется

фрагментарно более 30 лет и в годы перестройки получила распространение в виде «активизации человеческого фактора».

4. Управление человеком. В соответствии с этой концепцией человек — главный субъект организации и особый объект управления, который не может рассматриваться как «ресурс». Исходя из желаний и способностей человека, должны строиться стратегия и структура организации.

Английский профессор С. Лиз отмечает несколько стратегических направлений в работе с персоналом:

1. Снижение удельного веса заработной платы в себестоимости продукции. Из-за высокой оплаты труда в высокоразвитых странах Европы и Америки продукция многих западных фирм стала неконкурентоспособной по сравнению со странами Восточной Азии. Как выход предлагается разделить весь персонал на две группы: высококвалифицированных постоянных работников с социальными гарантиями и высокой оплатой труда («ядро»); малоквалифицированных сезонных работников без социальных гарантий и с низкой оплатой труда («периферию»).

2. Работники — это ресурс, который необходимо максимизировать. Признано, что единственным источником долгосрочного преимущества на рынке является знание способностей своих работников и максимизация их изобретательности, мотивации и человеческих отношений, а не копирование опыта лучших компаний.

3. Неразрывная связь стратегии предприятия и стратегии управления персоналом.

4. Развитие организационной культуры: общие цели, коллективные ценности, харизматические лидеры, жесткие позиции на рынке, контроль сотрудников с помощью социальных средств. Высокая организационная культура для некоторых компаний — ключ к успеху.

5. Управление персоналом — стратегическая функция. Это направление предполагает разработку кадровой стратегии, подбор персонала исходя из философии фирмы, вознаграждение с учетом качества индивидуальной деятельности, минимизацию трудовых споров и создание гармонии на рабочем месте, поощрение коллективных усилий, направленных на выживание компании.

6. Использование моделей управленческого выбора в работе с персоналом с учетом четырех главных аспектов: влияние работника и способы воздействия на него; процедура движения работника по фирме; системы вознаграждения; организация рабочего места. Модель успешно позволяет решить проблему выбора политики для максимизации вклада человека в успех фирмы.

Анализируя изложенные выше концепции можно обобщить подходы к управлению персоналом. Во многих публикациях отмечаются два полюса роли человека в общественном производстве:

— человек как ресурс производственной системы — важный элемент

процесса производства и управления;

— человек как личность с потребностями, мотивами, ценностями, отношениями — главный субъект управления.

Танина А.В., к.э.н.

доцент

кафедра управления социальными и экономическими процессами

АОУ ВПО ЛО «ГИЭФПТ»

РФ, г. Гатчина

АНАЛИЗ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В РФ

Поворотным моментом в осознании необходимости повышения эффективности информационной инфраструктуры можно считать 2008 год, когда на федеральном уровне было принято решение о разработке государственной программы «Информационное общество (2011-2020)».

Поводом для разработки данной программы послужила недостаточная эффективность предыдущей федеральной целевой программы (ФЦП), связанной с развитием информационного общества в РФ. Программа «Электронная Россия» действовала в 2002-2010 гг. и была направлена на создание условий для внедрения технологий «электронного правительства».

Основной целью являлось обеспечение значительного ускорения обмена информацией, прежде всего в сфере экономики, включая информационное взаимодействие между гражданами РФ, органами государственной и муниципальной власти [4].

Среди целей программы можно выделить: расширение доступа населения к государственным услугам и формирование единых стандартов обслуживания; улучшение информационного взаимодействия между ведомствами и органами государственной власти за счет активного использования информационных и телекоммуникационных технологий; повышение контроля над деятельностью органов государственной власти и усиление эффективности управления.

Работа над программой началась в начале 2000-х гг. при разработке Минэкономразвития стратегического плана развития РФ до 2010 г. Согласно распоряжению Правительства Российской Федерации от 12 февраля 2001 г. [12] над проектом программы работали Минфин России, Минэкономразвития России, Минсвязи России, Минобрнауки России, Минпромторг России, Росавиакосмос, ФАПСИ и РАСУ.

Осуществление мероприятий программы планировалось в три этапа (2002, 2003-2004, 2005-2010 гг.), общее финансирование должно было составить 77179 млн. руб., причем из федерального бюджета – 39 млн., из региональных бюджетов – 22 млн., из внебюджетных источников – 15 млн. Но за все время осуществления программы фактически было назначено 27 млн. руб., в том числе из федерального бюджета – 20,4 млн. руб., из

регионального – 6,6 млн. руб., а фактическое исполнение не превысило 20,7 млн., в том числе из федерального бюджета – 19,4 млн., из региональных – 1,4 млн. руб. Значительное снижение финансирования наблюдалось в начале реализации ФЦП. Впоследствии запланированные расходы были сокращены из-за коррекции программы.

В 2002 г. была разработана методическая основа для осуществления сделок в электронной форме, сформированы стандарты в сфере предоставления информации, реализованы пилотные проекты по оказанию информационных услуг населению органами региональной власти.

В 2003 году основное внимание было уделено мероприятиям по повышению открытости государственной власти, осуществлению электронного документооборота, формированию механизма использования информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) в управлении федеральными целевыми программами.

В 2004 г. из-за административной реформы федеральных органов исполнительной власти программа была профинансирована только на 15,2% от запланированного бюджета года, в целом недофинансирование составило уже 24 млрд. руб. Продолжалось совершенствование законодательства и механизма государственного регулирования ИКТ, велись работы по формированию системы электронной торговли и улучшению взаимодействия органов государственной власти, местного самоуправления и предприятий.

В 2006 г. появилась новая редакция программы (постановление Правительства Российской Федерации «О внесении изменений в Федеральную целевую программу «Электронная Россия (2002 - 2010 годы)» [5]), поэтому вновь появились сложности с финансированием мероприятий в рамках реализации программы. Одной из ключевых проблем было отсутствие в достаточном количестве необходимого оборудования для построения эффективной инфраструктуры ИКТ, что потребовало особого внимания к проблемам интеграционных взаимодействий в информационных системах государственных органов власти и отдельных ведомств. Тем не менее, число регионов, где использовались типовые решения и методические материалы программы возросло до 25. Развитие материальной базы, обеспечивающей автоматизацию государственного управления, продолжилось в 2007 году, прежде всего, за счет усиления этой работы в регионах.

Результатами данной работы стали появившиеся в 2008 году государственные информационные системы ГАС «Управление» и ГИАС КСО, Система «112», Общероссийский государственный информационный центр (ОГИЦ). К концу 2008 г. были сформированы институциональные основы для использования информационных технологий в работе государственных властей, что позволило обеспечить создание электронного правительства в Российской Федерации. Также в это время были

подготовлены изменения законодательства, осуществлены пилотные проекты по формированию механизма электронного взаимодействия на уровне ведомств и реализации доступа граждан к необходимой информации об органах власти.

Для повышения эффективности реализации программы было проанализированы результаты за 2002-2007 гг. Анализ показал, что большинство реализованных мероприятий были прикладного технологического характера и решали только узкоспециализированные задачи. Недостаток и нерегулярность финансирования привели к тому, что не была сформирована единая информационная и телекоммуникационная инфраструктура для деятельности органов государственной и местной власти, не были разработаны типовые решения для формирования электронного взаимодействия.

В связи с этим появилась еще одна редакция программы [7], которая должна была стать основой для реализации Концепции формирования в Российской Федерации электронного правительства в 2009-2010 гг.

Главным на данный период было формирование инфраструктуры электронного правительства, реализуемое через создание системы информационных и телекоммуникационных средств, специального программного, правового и методологического обеспечения для перевода в электронный вид механизма оказания государственных и муниципальных услуг.

Основной целью создания электронного правительства является обеспечение общественного доступа для всех граждан через максимальное число информационных каналов – терминала самообслуживания, интернет, центры телефонного обслуживания и многофункциональные центры оказания государственных и муниципальных услуг.

Одновременно разрабатывалась соответствующая нормативно-правовая база в сфере ведомственной и региональной информатизации и административной реформы. В сентябре 2009 г. была проведена очередная корректировка программы «Электронная Россия», тем не менее, даже откорректированная программа содержала ряд недостатков, не устраивающих госзаказчиков. Поэтому в июне 2010 г. была утверждена новая редакция, разработанная Минкомсвязью РФ вместе с соответствующими ведомствами [8].

Среди изменений следует отметить следующее:

- перегруппировка разделов и мероприятий программы в соответствии с Концепцией формирования в РФ электронного правительства и планами перевода в электронную форму государственных и муниципальных услуг;
- изменение целевых индикаторов программы за счет выделения показателей результативности в виде рабочих мест, органов федеральной и региональной власти, которые должны исполнять определенные функции в электронном правительстве.

Бюджет в 3,1 млрд. руб. в 2010 г. был потрачен на мероприятия по развитию телекоммуникационной и информационно-технологической инфраструктуры электронного правительства. К концу 2010 г. были разработаны и функционировали в режиме опытной эксплуатации основные элементы центральной инфраструктуры электронного правительства, в том числе официальный сайт РФ для размещения информации о проведении торгов на реализацию; федеральная государственная информационная система «Единый портал государственных и муниципальных услуг»; единая система межведомственного электронного взаимодействия.

Для использования преимуществ единого информационного пространства пользователей государственных и муниципальных информационных систем, а также иных информационных систем, участвующих в процессах оказания государственных и муниципальных услуг, функционирующих в электронном виде и для работы государственных информационно-аналитических систем была сформирована единая система межведомственного взаимодействия.

В соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 8 сентября 2010 г. [9], утверждающим Положение о единой системе межведомственного электронного взаимодействия, система взаимодействия предназначена для решения следующих задач:

- обеспечение исполнения государственных и муниципальных функций в электронной форме;
- обеспечение предоставления государственных и муниципальных услуг в электронном виде, в том числе с использованием универсальной электронной карты и федеральной государственной информационной системы «Единый портал государственных и муниципальных услуг (функций)»;
- обеспечение информационного взаимодействия в электронном виде при предоставлении государственных и муниципальных услуг и исполнении государственных и муниципальных функций.

Согласно постановлению Правительства Российской Федерации «О единой системе информационно-справочной поддержки граждан и организаций по вопросам взаимодействия с органами исполнительной власти и органами местного самоуправления с использованием информационно - телекоммуникационной сети «Интернет» [6] Портал вместе с государственной информационной системой «Сводный реестр государственных и муниципальных услуг (функций)» составляют единую систему информационно-справочной поддержки граждан и организаций по вопросам взаимодействия с органами исполнительной власти и органами местного самоуправления с использованием информационно - телекоммуникационной сети «Интернет».

С декабря 2009 года Портал был открыт для доступа граждан и организаций в тестовом режиме по адресу: <http://www.gosuslugi.ru/>. С 1 января

2010 года Портал функционирует в штатном режиме.

Кроме непосредственного информирования граждан о механизме предоставления государственных и муниципальных услуг, Портал предоставляет возможность подачи заявления в электронном виде для пользования государственными услугами, проверки хода рассмотрения заявления и получения результата оказания государственной услуги.

Согласно Федеральному закону «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» [1], Федеральному закону «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» [2], распоряжениям Правительства Российской Федерации от 17 октября 2009 года [14] и от 17 декабря 2009 года № 1993-р [15] федеральные органы исполнительной власти, внебюджетные фонды и организации, органы государственной власти субъектов Российской Федерации и органы местного самоуправления осуществляют переход на предоставление государственных и муниципальных услуг (функций) в электронном виде.

Данные нормативно-правовые акты создали базу для юридически значимых взаимодействий с физическими и юридическими лицами при оказании государственных и муниципальных услуг, включая их предоставление в электронном виде.

Для получения государственных и муниципальных услуг в электронном виде необходимо пройти регистрацию на портале, данная опция доступна гражданам РФ, иностранцам и лицам без гражданства.

Анализ запросов зарегистрированных на портале клиентов показал, что наибольшей популярностью пользуются следующие услуги:

- информация о штрафах в сфере безопасности дорожного движения;
- сведения о состоянии индивидуального лицевого счета в Пенсионном фонде;
- подача заявления на получение загранпаспорта гражданином РФ.

Для улучшения доступа граждан к официальным сайтам органов власти и электронным услугам создаются центры общественного доступа в местах приема граждан и в отделениях федеральной почтовой связи. Посетители бесплатно могут получить:

- доступ к информации об органах государственной власти и оказываемых ими государственных услугах;
- государственные услуги в электронном виде с использованием Единого портала государственных услуг;
- возможность оплаты налогов, сборов, пошлин, государственных услуг.

С помощью специального устройства (инфомата) все заинтересованные лица могут получать информацию о государственных

услугах, производить оплату с помощью наличных денег и банковских карт, пользоваться сканером и принтером, чтобы сделать и отправить копии необходимых документов или распечатать бланки или анкеты.

Несмотря на наличие определенных недостатков в реализации, можно заключить, что в целом цели программы «Электронная Россия (2002-2010 годы)» были выполнены: из 42 целевых показателей и индикаторов, финансируемых за счет программы запланированные значения достигнуты у 41 индикатора. Реализация программы создала условия для дальнейшего развития информационного общества в России [29]. Дальнейшее развитие процесс информатизации получил в рамках разработки и реализации государственной программы «Информационное общество (2011-2020)» [16]. В описании программы отмечается, что «ценны не внедренные технологии и разработанные информационные системы сами по себе, а то, какую пользу они приносят гражданам, бизнесу, всему обществу» [25].

Для разработки программы использовался мировой опыт развития информационной инфраструктуры, оценивались тенденции и перспективы развития рынка информационно-телекоммуникационных технологий, использовались положения Стратегии развития информационного общества [3] и Концепции долгосрочного социально-экономического развития до 2020 года [13].

Программа была принята в октябре 2010 г., новая редакция появилась уже через год в связи с изменением порядка бюджетирования и отношения к долгосрочным программам [17]. В течение 2012 г. в программу неоднократно вносились те или иные изменения, в основном связанные с изменением финансирования [18, 19, 20, 21, 22].

Итоговая программа значительно отличается от стратегии развития информационного общества в части выбранного подхода: произошел отказ от отраслевой нацеленности реализации тех или мероприятий, все мероприятия госпрограммы направлены на создание условий для повышения качества жизни граждан и улучшению условий развития бизнеса за счет создания простых и понятных для всех сервисов. Ответственным исполнителем программы является Министерство связи и массовых коммуникаций Российской Федерации, которое не только реализует госпрограмму, но и координирует деятельность всех соисполнителей таких как Минфин России, МИД России, Россвязь и ряд других.

Госпрограммы состоит из четырех подпрограмм, у каждой из которых есть свои исполнители: подпрограмма «Информационно-телекоммуникационная инфраструктура информационного общества и услуги, оказываемые на ее основе» (исполнитель: Россвязь); подпрограмма «Информационная среда» (исполнитель: Роспечать); подпрограмма «Безопасность в информационном обществе» (исполнители: Минкомсвязь, Роскомнадзор, ФСБ России, Роспечать); подпрограмма «Информационное государство» (исполнители: Минкомсвязь, Минздравсоцразвития,

Минобрнауки).

Индикаторами успеха программы определены, в том числе, место РФ в международном рейтинге развития информационных технологий и доля граждан, использующих государственные и муниципальные услуги в электронной форме (рис. 1).

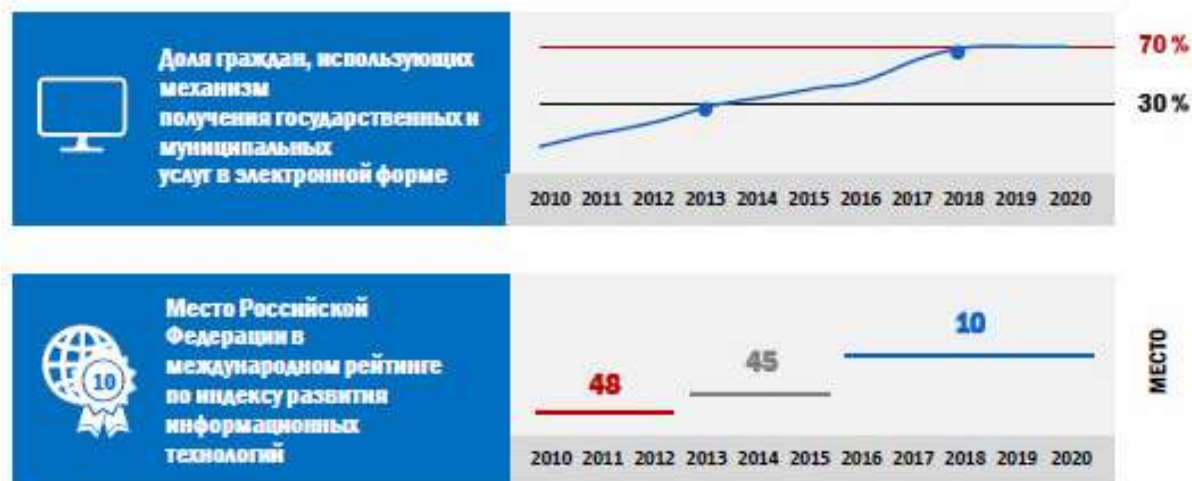


Рисунок 1 – Индикаторы госпрограммы [25]

Распределение финансирования программы по годам реализации и исполнителям и/или соисполнителям представлено в таблице 1 и на рисунке 2.

Таблица 1 – Ресурсное обеспечение по источникам финансирования, млрд. руб.

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Федеральный бюджет	113,5	145,9	130,6	116,2	95,2	91,5	108,8	113,4	118	122,4
Консолидированные бюджеты субъектов РФ	0	0,7	3,2	4,2	0,6	0,6	0,8	0,8	0,8	0,9
Юридические лица	109,7	25	41,9	44,2	14,5	0	0	0	0	0

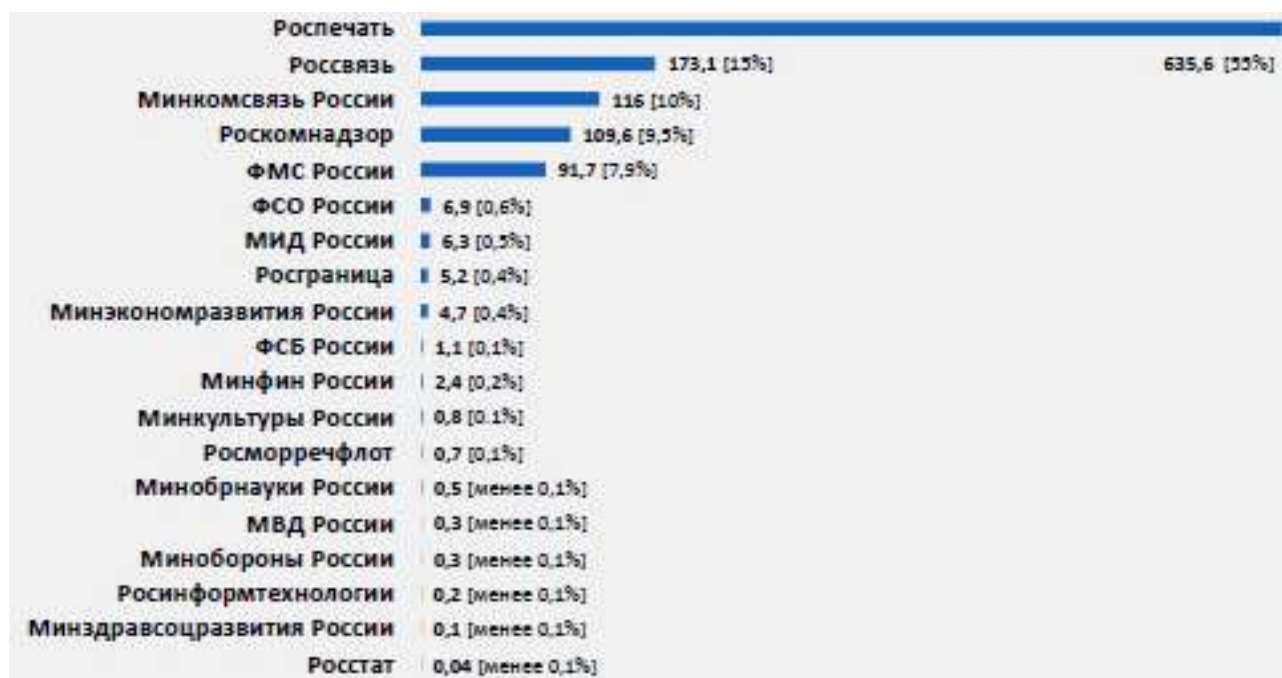


Рисунок 2 – Распределение средств федерального бюджета по участникам программы и подпрограммам, млрд. руб. [25]

Все проекты в рамках программы делятся на внешние, которые должны реализовать доступ населения к современным электронным услугам и внутренние, которые направлены на автоматизацию работы государственной и муниципальной власти. Ряд проектов из программы «Электронная Россия» получили дальнейшее развитие в программе «Информационное общество» (например, осуществление электронного документооборота, обеспечение безопасности данных). Вместе с тем в новой программе есть и несколько новых направлений. Одним из них является создание поисковой системы, нацеленной на поиск информации различного вида, включая текстовую, графическую, аудио- и видеoinформацию и планируемую к использованию на государственных сайтах. Еще одним интересным направлением представляется создание национальной информационно-коммуникационной платформы, направленной на распределение информации в цифровом виде (музыка, фильмы и т.д.).

Среди остальных проектов следует отметить проекты, связанные с формированием национальной программной платформы, облачных сервисов, национальной платежной системы. Для практического применения населением будут интересны такие проекты как туристический атлас России, электронный вариант Красной книги, единый реестр автодорог страны, каталог документов об образовании, кадастр недвижимости РФ и другие электронные сервисы [26]. Самые затратные проекты в рамках программы представлены в таблице 2.

Таблица 2 – 10 самых дорогих проектов программы «Информационное общество»

Место	Название мероприятия	Ответственное ведомство	Затраты на 2011 г., млн. руб.	Затраты на 2011-2013 гг., млн. руб.
1	Развитие системы информационного технологического обеспечения деятельности Администрации Президента Российской Федерации, Аппарата Правительства Российской Федерации, Федерального собрания Российской Федерации	ФСО	440	1320
2	Обеспечение перехода на предоставление государственных и муниципальных услуг в электронном виде	Минэкономразвития	221	697
3	Создание национальной программной платформы	Минкомсвязи	161	490
4	Развитие функционала Единого портала государственных и муниципальных услуг (функций)	Минкомсвязи	158	453
5	Создание национальной платформы облачных вычислений	Минкомсвязи	152	476
6	Развитие средств поиска информации по различным видам контента	Минкомсвязи	150	470
7	Создание и развитие информационных систем поддержки малого и среднего предпринимательства	Минэкономразвития	101	367
8	Развитие мероприятия «Электронный регион»	Минкомсвязи	100	300
9	Формирование единого пространства юридической значимости электронного взаимодействия	Минкомсвязи	92	296
10	Создание единого интернет-портала о культуре России	Минкомсвязи	86	258

Источник: «Информационное общество», CNews Analytics

В октябре 2013 г. были опубликованы данные Международного союза электросвязи, в которых определено место РФ в международном рейтинге стран по уровню развития информационного общества по состоянию на 2012 г. Согласно данному отчету Россия занимает 40 место, что на 5 пунктов выше планового значения, определенного программой.

По состоянию на 2013 г. доля активных пользователей интернета в

России составляет 61,4%, что ниже, чем средний показатель по Европе (75%), но выше отдельных стран континента. В 2013 г. выросла доля граждан, пользующихся государственными и муниципальными услугами в электронном виде и составила 30,8%, что несколько выше запланированного показателя индикатора (30%) [30].

В 2014 г. была опубликована новая редакция программы «Информационное общество» [11]. Подпрограммы остались без изменений, но появились новые мероприятия, в том числе: национальный план развития широкополосного доступа к интернету; концепция развития связи и информационных технологий при подготовке к проведению в России Чемпионата мира по футболу в 2018 г. и Кубка конфедераций в 2017 г.; стандарты использования и внедрения информационно-коммуникационных технологий в деятельность органов госвласти и муниципальных образований; концепция региональной информатизации; стратегия телерадиовещания в России до 2025 г. [24].

Одним из важных направлений формирования информационного общества является ликвидация регионального неравенства в части развития информационной инфраструктуры. В этой связи в июне 2012 г. были утверждены правила распределения средств из федерального бюджета для софинансирования региональных проектов в рамках программы «Информационное общество» [10].

В приказе Минкомсвязи России от 19 августа 2013 г. [23] были определены два приоритетных направления субсидирования: повышение качества предоставления государственных и муниципальных услуг по принципу «одного окна» в многофункциональных центрах посредством внедрения автоматизированной информационной системы и обеспечение возможности получения государственных и муниципальных услуг в электронной форме.

Субсидии из государственной программы Российской Федерации «Информационное общество (2011–2020 годы)» предоставляются на условиях софинансирования из региональных бюджетов. При этом для одного субъекта Российской Федерации объем средств, предоставляемый из федерального бюджета, не может превышать 30 миллионов рублей и 50% от общей стоимости реализации проектов. Результаты реализации проектов должны быть достигнуты до 1 июня 2015 года [27].

Для определения претендентов на бюджетное финансирование существует ряд параметров, определенных «Правилами распределения и предоставления субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на поддержку проектов, направленных на становление информационного общества в субъектах Российской Федерации» [10].

29 ноября 2012 года было проведено заседание Комиссии по конкурсному отбору проектов на право получения федеральных субсидий на

проекты, связанные с развитием электронного правительства в регионах России. Для обеспечения максимальной прозрачности конкурса вскрытие региональных заявок проходило в открытом режиме: на мероприятии присутствовали представители 35 субъектов Российской Федерации.

Всего в адрес комиссии поступило 74 заявки, из которых 73 было принято для участия в конкурсе и одна отклонена по причине несоблюдения срока. Общий объем запрошенных в рамках конкурса средств составил около 2,4 млрд. рублей. Победителями конкурса стали 22 региона, которые разделят между собой общий объем федерального финансирования в размере 670 млн. рублей в соответствии с Постановлением Правительства №560 [10].

Согласно Постановлению Правительства №560, субсидии будут предоставляться на условии софинансирования, при этом максимальная сумма, выделяемая отдельному региону из федерального бюджета, не должна превышать 50 млн. рублей [26].

В таблице 3 представлены регионы, получившие субсидии из федерального бюджета в 2013 г.

Таблица 3 – Перечень субъектов Российской Федерации – победителей конкурсного отбора в 2013 г.

Название субъекта РФ	Оценочный балл	Размер субсидии, млн. руб.	Размер софинансирования субъектом, млн. руб.	Доля в финансировании, %	
				федеральный бюджет	региональный бюджет
Ханты-Мансийский автономный округ (Югра)	6,667143	6,463	45,552	12,43	87,57
Орловская область	2,752399	15,736	15,736	50,0	50,0
Республика Башкортостан	2,509157	28,980	100	22,47	77,53
Курская область	2,194504	20	58,187	25,58	74,42
Смоленская область	1,993639	20	20	50	50
Забайкальский край	1,627171	30	60	33,33	66,64
Астраханская область	1,627168	34,160	43	40,38	59,62
Республика Саха (Якутия)	1,514266	38	125,297	23,27	76,73
Кемеровская область	1,425704	32,4	36,7	46,89	53,11
Омская область	1,370255	14,819	14,819	50	50
Свердловская область	1,367117	30	42,472	41,40	58,6

Республика Мордовия	1,175375	50	88,824	36,02	63,98
Саратовская область	1,159630	27	27,010	49,99	50,01
Калининградская область	1,113648	38,034	41,287	47,95	52,05
Липецкая область	1,066810	26,730	26,730	50	50
Удмуртская Республика	1,064695	50	72,013	40,97	59,03
Новосибирская область	1,002862	26,191	57,824	31,17	68,83
Чеченская Республика	0,955662	41,2	41,2	50	50
Республика Карелия	0,954333	50	88,375	38,57	61,43
Самарская область	0,790962	37	75,403	32,92	67,08
Республика Хакасия	0,725145	49,734	93,790	34,65	65,35
Ставропольский край	0,667991	3,552	40,992	7,97	92,03
Итого		670	1 215,214		
Среднее значение		30,45	55,237	37,09	62,91

Источник: собственная разработка с использованием данных Минкомсвязи

Из таблицы видно, что средний размер субсидии из федерального бюджета составил 30,45 млн. руб., причем выше данного показателя получили бюджеты Астраханской области, Республики Саха, Кемеровской области, Калининградской области, Удмуртской республики, Чеченской республики, Республики Карелия, Самарской области и Республики Хакасии. Тем не менее, у каждого из этих регионов (за исключением Чеченской республики) размер субсидии не превысил 50% от общего бюджета мероприятий. Наименьший размер субсидии получил Ставропольский край (3,552 млн. руб. или 7,97% от общей суммы проекта), наибольший (50 млн. руб.) – Республика Мордовия (36,02% от общей суммы) и Удмуртская республика (40,97%).

В долевым выражении средний показатель федерального субсидирования составил 37,09% и показывает достаточно большой разброс значений (от 7,97% в Ставропольском крае до 50% (максимального возможного значения в рамках субсидирования) в Орловской, Смоленской, Омской, Липецкой областях и Чеченской республике). Среди показателей софинансирования из бюджета субъекта РФ также наблюдается значительный диапазон: от 14,819 млн. руб. в Омской области до 125,297

млн. руб. в Республике Саха при среднем значении 55,237 млн. руб.

В начале февраля 2014 г. состоялось подведение итогов конкурса на право получения субъектами Российской Федерации субсидий из федерального бюджета на реализацию проектов, направленных на становление информационного общества. Из поданных 74 заявок победителями объявлено 61 регион, получившие финансирование общим объемом 1,155 млрд. руб.

Проекты, представленные на конкурс должны были соответствовать двум направлениям, определенным приказом Минкомсвязи России от 19 августа 2013 г. [23]. Первое — повышение качества предоставления государственных и муниципальных услуг по принципу «одного окна» в многофункциональных центрах, второе — обеспечение возможности получения обозначенных услуг в электронной форме.

Обязательным условием получения субсидий являлось софинансирование из региональных бюджетов, при этом доля федерального субсидирования не должна превышать 30 млн. руб. и 50% общей стоимости проекта [31].

В таблице 4 представлены результаты конкурса за 2014 г.

Таблица 4 - Перечень субъектов Российской Федерации – победителей конкурсного отбора в 2014 г.

Наименование субъекта Российской Федерации	Оценочный балл	Размер субсидии субъектам Российской Федерации, млн. руб.	Объем софинансирования из бюджета субъекта Российской Федерации, млн. руб.	Доля в финансировании	
				федеральный бюджет	региональный бюджет
Республика Тыва	39 000,00	3,393	3,393	50	50
Кемеровская область	76 086,96	7,0	7,0	50	50
Республика Алтай	86 206,90	5,0	13,362	27,23	72,77
Амурская область	101 926,78	4,6	9,2	33,33	66,67
Самарская область	123 287,67	9,0	10,750	45,57	54,43
Пензенская область	141 666,67	8,5	21,0	28,81	71,19
Калужская область	162 500,00	13,0	15,0	46,43	53,57
Республика Хакасия	167 189,66	9,697	17,704	35,39	64,61
Камчатский край	171 428,57	6,0	6,0	50	50

Республика Калмыкия	175 438,60	10,0	10,0	50	50
Орловская область	176 470,59	9,0	9,0	50	50
Республика Северная Осетия - Алания	176 470,59	12,0	12,560	48,86	51,14
Чукотский автономный округ	180000	4,5	9,0	33,33	66,67
Ненецкий автономный округ	189 781,02	13,0	33,475	27,97	72,03
Ярославская область	194 594,59	18,0	24,0	42,86	57,14
Республика Бурятия	201 142,86	14,080	49,548	22,13	77,87
Республика Марий Эл	208 163,27	20,4	37,017	35,53	64,47
Ленинградская область	209 790,21	15,0	61, 985	19,48	80,52
Оренбургская область	234 042,55	11,0	47, 139	18,92	81,08
Тамбовская область	242 236,02	19,5	30,5	24,22	75,78
Архангельская область	253 164,56	20,0	61,661	24,49	75,51
Воронежская область	259 398,50	23,0	114,8	16,69	83,31
Брянская область	267 857,14	15,0	15,0	50	50
Волгоградская область	270 270,27	20,0	40,045	33,31	66,69
Тюменская область	275 766,50	10,724	53,814	16,62	83,38
Удмуртская Республика	287 356,32	25,0	28,0	47,17	52,83
Свердловская область	287 603,31	17,4	21,027	45,28	54,72
Мурманская область	300 000,00	6,0	33,737	15,10	84,90
Ханты- Мансийский автономный округ - Югра	300 000,00	7,5	24,452	23,47	76,53
Республика	300 000,00	30,0	44,7	40,16	59,84

Мордовия					
Белгородская область	302 702,70	16,8	35,0	32,43	67,57
Республика Башкортостан	306 122,45	30,0	304,799	8,96	91,04
Республика Ингушетия	307 692,31	20,0	63,047	24,08	75,92
Республика Татарстан (Татарстан)	312 500,00	30,0	45,0	40	60
Ростовская область	322 580,65	30,0	31,072	49,12	50,88
Липецкая область	333 333,33	25,0	35,0	41,67	58,33
Тульская область	333 333,33	30,0	30,0	50	50
Курганская область	346 153,85	30,0	30,0	50	50
Иркутская область	358 193,28	7,750	7,750	50	50
Новгородская область	369 917,81	27,004	27,004	50	50
Ульяновская область	375 000,00	30,0	34,920	46,21	53,79
Челябинская область	386 775,46	21,811	25,50	46,10	53,90
Костромская область	405405,4054	15,0	20,0	42,86	57,14
Пермский край	409 090,91	27,0	338,127	7,39	92,61
Алтайский край	416 949,15	24,60	121,60	16,83	83,17
Приморский край	420 085,60	21,004	21,610	49,29	50,71
Красноярский край	433 734,94	30,0	100,0	23,08	76,92
Рязанская область	438 709,68	13,60	13,646	49,92	50,08
Ставропольский край	463 888,89	20,875	20,875	50	50
Вологодская область	468 750,00	30,0	43,553	40,79	59,21
Новосибирская область	475 113,12	30,0	70,0	30	70
Республика Дагестан	483 870,97	30,0	37,770	44,27	55,73
Томская область	509 803,92	26,0	26,0	50	50
Краснодарский	591 005,43	27,186	54,373	33,33	66,67

край					
Республика Саха (Якутия)	638 297,87	30,0	36,400	45,18	54,82
Забайкальский край	789 473,68	30,0	30,0	50	50
Кабардино-Балкарская Республика	792 452,83	21,0	112,832	15,69	84,31
Омская область	925 000,00	3,7	3,7	50	50
Москва	972 972,97	30,0	159,500	15,83	84,17
Хабаровский край	1 428 571,43	30,0	42,980	41,11	58,89
Смоленская область	1 500 000,00	30,0	30,0	50	50
Итого		1155	2817		
Среднее значение		18,934	46,18	29,08	70,92

Источник: собственная разработка с использованием данных Минкомсвязи

Среднее значение субсидии из федерального бюджета составило 18,9 млн. руб., среднее софинансирование из регионального бюджета – 46,2 млн. руб. Выше среднего значения субсидии получили 33 региона, минимальный размер субсидии - 3,393 млн. (Республика Тыва), максимальный – 30 млн. руб. (16 регионов или 26,2% от общего числа регионов). При среднем значении регионального софинансирования 46,18 млн. руб. минимальный объем собственных средств предоставляет Республика Тыва (3,393 млн. руб.), максимальный – Пермский край (338,127 млн. руб.).

Максимально возможную долю финансирования (50%) получили 15 регионов. При этом по сравнению с 2013 г. на 62,2% уменьшился средний размер федеральной субсидии (с 30,45 до 18,93 млн. руб.) при одновременном увеличении числа регионов (в 2,77 раза). Также уменьшился средний размер софинансирования из региональных бюджетов, хотя и не на такую значительную величину (с 55,24 до 46,18 млн. руб.). Соотношение долей финансирования федеральное/региональное изменилось в сторону уменьшения федеральной части (с 37,09 до 29,08%).

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 27 июля 2010 года № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг»
2. Федеральный закон от 27 июля 2010 года № 227-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг»
3. Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации (утв. Президентом РФ 7 февраля 2008 г. № Пр-212)

4. Постановление Правительства РФ от 28.01.2002 № 65 (ред. от 09.06.2010) «О федеральной целевой программе «Электронная Россия (2002 - 2010 годы)»
5. Постановление Правительства Российской Федерации от 15 августа 2006 года № 502 «О внесении изменений в Федеральную целевую программу «Электронная Россия (2002 - 2010 годы)»
6. Постановление Правительства Российской Федерации от 15 июня 2009 года № 478 «О единой системе информационно-справочной поддержки граждан и организаций по вопросам взаимодействия с органами исполнительной власти и органами местного самоуправления с использованием информационно - телекоммуникационной сети «Интернет»
7. Постановление Правительства РФ от 10.09.2009 № 721 «О внесении изменений в федеральную целевую программу «Электронная Россия (2002 - 2010 годы)»
8. Постановление Правительства Российской Федерации от 9 июня 2010 г. № 403 «О внесении изменений в федеральную целевую программу «Электронная Россия (2002 - 2010 годы)»
9. Постановление Правительства РФ от 08.09.2010 № 697 (ред. от 09.10.2014) «О единой системе межведомственного электронного взаимодействия» (вместе с «Положением о единой системе межведомственного электронного взаимодействия»)
10. Постановление Правительства Российской Федерации от 6 июня 2012 г. № 560 «Об утверждении правил распределения и предоставления субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на поддержку проектов, направленных на становление информационного общества в субъектах Российской Федерации».
11. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 № 313 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Информационное общество (2011 - 2020 годы)»
12. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 12 февраля 2001 г. № 207-р (ред. от 28.01.2002) «О проекте Федеральной целевой программы «Электронная Россия на 2002 - 2010 годы»
13. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 08.08.2009) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» (вместе с «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года»)
14. Распоряжение Правительства РФ от 17.10.2009 № 1555-р (ред. от 20.05.2014) «О плане перехода на предоставление государственных услуг и исполнение государственных функций в электронном виде федеральными органами исполнительной власти»
15. Распоряжение Правительства РФ от 17.12.2009 № 1993-р (ред. от 28.12.2011) «Об утверждении сводного перечня первоочередных

государственных и муниципальных услуг, предоставляемых в электронном виде»

16. Распоряжение Правительства РФ от 20.10.2010 № 1815-р (ред. от 26.12.2013) «О государственной программе Российской Федерации «Информационное общество (2011 - 2020 годы)»

17. Распоряжение Правительства РФ от 02.12.2011 № 2161-р «О внесении изменений в Распоряжение Правительства РФ от 20.10.2010 № 1815-р»

18. Распоряжение Правительства РФ от 05.05.2012 № 747-р «О внесении изменений в Распоряжение Правительства РФ от 20.10.2010 № 1815-р»

19. Распоряжение Правительства РФ от 15.08.2012 № 1472-р «О внесении изменений в государственную программу Российской Федерации «Информационное общество (2011 - 2020 годы)»

20. Распоряжение Правительства РФ от 10.12.2012 № 2322-р «О внесении изменений в распоряжение Правительства РФ от 20.10.2010 № 1815-р»

21. Распоряжение Правительства РФ от 20.12.2012 № 2434-р «О внесении изменений в Распоряжение Правительства РФ от 20.10.2010 № 1815-р»

22. Распоряжение Правительства РФ от 27.12.2012 № 2562-р «О внесении изменений в распоряжение Правительства РФ от 20.10.2010 № 1815-р»

23. Приказ Минкомсвязи России от 19.08.2013 № 215 (ред. от 26.12.2013) «Об утверждении Порядка конкурсного отбора на право получения субсидий субъектами Российской Федерации и методики оценки заявок субъектов Российской Федерации по проектам, направленным на становление информационного общества в субъектах Российской Федерации» (Зарегистрировано в Минюсте России 25.09.2013 № 30035)

24. Воейков Д. Утвержден новый план мероприятий «Информационного общества».

URL:http://www.cnews.ru/top/2014/08/14/utverzhdn_novyy_plan_meropriyatiy_informacionnogo_obshhestva_582840 (дата обращения: 13.10.2014)

25. Информационное общество.
URL:<http://minsvyaz.ru/ru/directions/?direction=41> (дата обращения: 13.10.2014)

26. Информационное общество ГП. URL:<http://www.tadviser.ru/> (дата обращения: 13.10.2014)

27. Минкомсвязь России провела конкурс на право получения субсидий на развитие информационного общества.
URL:http://minsvyaz.ru/ru/news/index.php?id_4=44259 (дата обращения: 15.10.2014)

28. Минкомсвязь хочет исследовать уровень информобщества в регионах РФ. URL:<http://ria.ru/technology/20141007/1027316058.html> (дата обращения: 18.10.2014)

29. Отчет о результатах реализации федеральной целевой программы «Электронная Россия (2002-2010 годы)».
URL:<http://minsvyaz.ru/ru/directions/?regulator=40> (дата обращения: 13.10.2014)

13.10.2014)

30. ОТЧЕТ о ходе реализации и об оценке эффективности государственной программы Российской Федерации «Информационное общество (2011-2020 годы)». URL:<http://minsvyaz.ru/common/upload/OTCHET.pdf> (дата обращения: 13.10.2014)

31. Регионы РФ получили более 1,155 миллиарда рублей на создание информационного общества в рамках конкурса Минкомсвязи. URL:http://minsvyaz.ru/ru/news/index.php?id_4=44302 (дата обращения: 15.10.2014)

Таничева Т.С., к.э.н.

ст.преподаватель

кафедра экономики и учета

Губкинский филиал

ФГБОУ ВПО «Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова»

Россия, Белгородская область, г. Губкин

О ПРОБЛЕМАХ МАЛОГО БИЗНЕСА

Аннотация: Статья посвящена проблемам развития малого бизнеса. Автор предлагает группировку проблем, классифицируя их по группам, видам и уровням управления, на которых их можно решать.

Ключевые слова: малый бизнес, проблемы, развитие, уровни управления, группы.

В России в последние годы малому бизнесу уделяется большее внимание, но все же в развитии малого предпринимательства сохраняется ряд негативных тенденций. Это обусловлено недостаточным вниманием к данным проблемам государственных структур управления, недостаточностью правовых актов, обеспечивающих развитие малого научно-технического бизнеса.

Можно выделить несколько групп проблем в малом бизнесе. Основная – недостаточная ресурсная база, как материально-техническая, так и финансовая. Данная проблема возникает на первом этапе создания предприятия, но даже если первоначальные средства и будут найдены, то функционирующим малым предприятиям после 2-3 лет требуются ресурсы для расширения своей деятельности, упрочнения своего положения на рынке. Эти средства надлежит отыскать. Ясно, что государственный бюджет с нехваткой денег на развитие малого бизнеса их источником стать не может. Что касается кредитов, то их получение крайне проблематично, так как практически у всех малых предприятий наблюдается недостаточность внеоборотных средств, которые могли бы выступать залогом для получения ссуды.

Государственные органы также могут оказать поддержку предприятиям малого бизнеса путем аренды и представления помещений

для осуществления деятельности на льготных условиях. На наш взгляд, в соответствии с такой исходной установкой должны конструироваться механизмы льготного кредитования, налогообложения, различного рода преференций, включая и те, что связаны с внешнеэкономической деятельностью.

Одна из серьезных проблем – законодательная база, на которую сейчас может опираться малое предпринимательство. Пока она, мягко говоря, несовершенна, но трудность и в том, что, во-первых, нет сводной единой законодательной основы деятельности российских малых предприятий; во-вторых, даже имеющиеся нормативно-правовые документы не всегда совершенны, как по времени, так и по существу, и не помогают малым предприятиям в решении проблем.

В отдельную группу мы предлагаем выделить и проблемы развития инфраструктуры и информационных систем. Это связано с тем, что в настоящее время в России инфраструктура малого предпринимательства не получила достаточного развития и не оказывает поддержки малому бизнесу на должном уровне. К тому же следует уделить внимание созданию Единой информационной системы малого бизнеса посредством Интернет для возможности предложения товаров и услуг предпринимателями, как на внутреннем рынке (региональном и федеральном), так и на внешнем. Данная система может быть использована для решения вопросов, связанных с нормативно-правовым обеспечением, и вопросов экономического развития предприятия.

Достаточно важными являются и проблемы организационного характера, например, кадровые. Часто бытует мнение, что бизнесменом следует родиться. Естественно, что предприниматель должен обладать рядом качеств, которые присущи не всем (целеустремленность, способность к риску, т.д.), но потребности общества диктуют свои условия и требуют включения в бизнес не только этой группы людей.

Руководители малых предприятий не всегда обладают необходимой информацией о том, каким образом их предприятие может выйти на внешнеэкономическую арену. В данном случае повышается роль государственных органов и негосударственной инфраструктуры. К организационным проблемам, мы считаем, следует отнести и неравноправное положение субъектов малого предпринимательства в отношении доступа к государственным и муниципальным заказам; отсутствие условий для нормальной конкуренции в ряде сегментов российского рынка ввиду их монополизации и наиболее актуальная проблема – неэффективность государственного и регионального регулирования, отсутствие или неэффективность механизма поддержки малых предприятий.

Проблемы социально-психологического характера также требуют внимания. Некоторые ученые прослеживают низкое участие социально

незащищенных слоев населения в предпринимательской деятельности: женщин, молодежи, пожилых людей. Поддержка каждой из этих социальных групп имеет свои преимущества. Исходя из вышеизложенного, считаем возможным предложить группировку проблем (табл. 1), классифицируя их по группам, видам и уровням управления, на которых их можно решать.

Такая группировка проблем, на наш взгляд, позволяет более упорядоченно и целенаправленно совершенствовать управление развитием малого бизнеса в зависимости от остроты проблем в различных регионах.

Таблица 1

Группировка проблем развития малого бизнеса

Группа проблем	Вид проблем	Уровень управления
1. Финансово-кредитные, инвестиционные и имущественные проблемы	• недостаточность начального капитала	Региональный, местный, менеджмент организации
	• трудности с получением кредитов	Региональный, местный
	• недостаточная инвестиционная поддержка	Региональный, местный
	• сложности с получением помещений и высокая арендная плата	Региональный, местный
2. Законодательные (нормативно-правовые) проблемы, в том числе связанные с налогообложением	• отсутствие сводной единой законодательной основы деятельности	Федеральный, региональный
	• несовершенство принимаемых нормативно - правовых актов (как по времени так и по существу)	Федеральный, региональный
3. Проблемы инфраструктуры и информационных систем	• неразвитая инфраструктура поддержки	Федеральный, региональный
	• отсутствие Единой информационной системы малого бизнеса на базе Интернет	Федеральный, региональный
4. Организационные проблемы	• бюрократизм	Федеральный, региональный
	• кадровые трудности	Региональный, местный, менеджмент организации
	• сложности с учетом	Федеральный, региональный, менеджмент организации
	• сложность выхода на международный рынок	Региональный, местный, менеджмент организации
	• неравноправное положение в отношении доступа к	Федеральный, региональный

	государственным и муниципальным заказам	
	• отсутствие условий для нормальной конкуренции	Федеральный, региональный
5. Социально-психологические проблемы	• слабая социальная защита	Федеральный, региональный, менеджмент организации
	• низкая доля социально-незащищенных слоев населения в предпринимательстве	Федеральный, региональный
	• исторически сложившееся отношение к бизнесу как к спекулятивной или криминальной деятельности	Федеральный, региональный, местный

Для решения данных вопросов требуется время и целенаправленное воздействие властей всех уровней, направленное на развитие малого бизнеса.

*Тарасова М.В., к.с.н.
ИСЭГИ ЮНЦ РАН*

Россия, г. Ростов-на-Дону

МЕЖЭТНИЧЕСКИЕ КОНФЛИКТЫ В «РУССКИХ РЕГИОНАХ» СЕВЕРНОГО КАВКАЗА (НА ПРИМЕРЕ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ)**

В статье автор рассматривает на примере Ростовской области межэтнические конфликты в «русских регионах» Северного Кавказа. Причинами межэтнической напряженности в Южном федеральном округе выступают многочисленные факторы социально-экономического, политико-правового и культурно-исторического характера. Важную роль играет и фактор качества управления в регионах с культурно сложным составом населения.

Ключевые слова: этнические конфликты, конфликт, Ростовская область, межнациональное согласие, экстремизм.

Исследование этнических конфликтов в ЮФО весьма актуально как в академическом плане, так и прикладном аспекте. Внимание экспертов фокусируются на латентных противостояниях и этнических вопросах в национальных республиках российского Северного Кавказа, но в гораздо меньшей степени это касается проблем «русских регионов» Северного Кавказа. Однако геополитическое и социально-экономическое значение «русских регионов» сложно переоценить. В совокупности Ростовская

** Работа подготовлена в рамках проекта «Миграция и межконфессиональные противоречия в «русских» регионах Юга (Ставропольский и Краснодарский края, Ростовская область)» Программы фундаментальных исследований Президиума РАН «Фундаментальные проблемы модернизации полиэтнического макрорегиона в условиях роста напряженности»

область, Краснодарский и Ставропольский края занимают более половины территории российского Северного Кавказа. Таким образом, от сохранения стабильности и межэтнического согласия, предотвращения конфликтов в «русских регионах» Кавказа во многом зависит успех российской политики на Северном Кавказе в целом, а также безопасность страны. В связи с этим, на государственном уровне устанавливается дополнительное основание для отставки главы муниципального образования за возникновение конфликтных ситуаций на национальной почве. Президент России В. В. Путин подписал закон, которым вводятся тюремные сроки за финансирование экстремистской деятельности, а также за призывы к экстремизму в интернете. Изменения, внесенные 21.07.2014г. в ФЗ «О противодействии экстремистской деятельности», вступили в силу, и их введение ужесточает меры по контролю за контентом в интернете[1].

Сфера управления межэтническими отношениями в Ростовской области начала складываться с созданием специализированного подразделения в структуре областной администрации - Комитета по связям с политическими партиями, общественными объединениями и национальным отношениям, в настоящее время это отдел по национальным вопросам Управления по национальным вопросам и работе с общественными объединениями. В полиэтничных районах области при местных администрациях успешно действуют общественные советы межнационального согласия, советы старейшин и другие общественные формирования, обеспечивающие сотрудничество местных этнических групп с органами власти и управления. При администрации области создан Консультативный совет, в состав которого наряду с руководителями областной администрации вошли лидеры всех национально-культурных объединений. Под эгидой Консультативного совета в 2002 г. была принята Концепция формирования культуры межнационального общения, действующая до настоящего времени. Изменение этнического состава населения области находит свое отражение в росте числа этнических общественных объединений. По состоянию на 31 октября 2013 г. в области зарегистрированы и действуют 78 таких организаций [2].

Анализируя этнополитические конфликты в Ростовской области необходимо отметить, что в сети интернет значительно увеличилось распространение материалов, носящих экстремистский характер. Только за последний год в области заведены и вынесены приговоры по 10 громким делам по ст. 282 УК РФ за размещение в социальных сетях призывов, видеороликов экстремистского содержания, которые приобрели определенный резонанс в регионе и вызвали напряженность. Одно из широко известных - размещение «В Контакте» ролика «Ислам победит», направленного на возбуждение ненависти к христианам. Достаточно часто в сети Интернет стали появляться видео материалы, призывающие к вооруженному джихаду и оправдывающие или призывающие к

террористической деятельности. Так, студентка, принявшая радикальный ислам, создала в социальной сети «ВКонтакте» страницу открытой группы «Ахли Сунна Валь-Джамаат», где размещала материалы с публичным оправданием терроризма. К числу громких дел также можно отнести возбуждение уголовных дел в отношении студента ростовского вуза за призывы «Мочить неверных» и 29-летней жительницы г. Батайска, подозреваемой в экстремизме, которая выйдя замуж за жителя Дагестана, приняла идеи ислама и стала проповедовать священную войну против неверных.

Ростовская область является наиболее стабильным регионом в нестабильном Южном федеральном округе. Но, несмотря на это, эксперты прогнозируют рост числа конфликтов. Так, Центр изучения национальных конфликтов (ЦИНК) и «Клуб Регионов» составили рейтинг межэтнической напряжённости в регионах России. Ростовская область оказалась в группе с высокой напряжённостью. В регионе этнически мотивированное насилие начинает приобретать организованный, неоднократный характер. Высока угроза выхода ситуации из-под контроля. Диаспоры не контролируют своих представителей. Взаимные претензии местных жителей и приезжих приобретают характер мести. Общий прогноз – тенденция умеренно неблагоприятная, серьезный инцидент может спровоцировать массовый конфликт. Межнациональная ситуация в регионе во многом похожа на ситуацию в соседних Ставрополье и Краснодарском крае, так как непосредственно граничит с этими достаточно проблемными регионами. Большинство конфликтных действий направлено против выходцев с Кавказа (турок-месхетинцев, дагестанцев, черкесов) и носит ненасильственный характер. Это, к примеру, преступления против собственности, раздача ксенофобских листовок, массовые мероприятия. В ряде конфликтов традиционно участвуют представители армянской диаспоры и казаки. В основной массе конфликтных ситуаций принимают участие организованные группы (этнические ОПГ, фанатские группировки, общественные объединения). Прогноз экспертов – стабильно-негативный. Возможен рост числа инцидентов с применением насилия, который в сложившейся ситуации неизбежно приведет к массовым протестным акциям [3].

Среди последних значимых межэтнических конфликтов в Ростовской области необходимо отметить: оправдание экс-вице-мэра Новочеркасска Владислава Журавлёва за выступление на казачьем сходе в июне 2010 года; публикацию резонансной статьи о «беспределе», творимом так называемой «армянской ОПГ» в г. Таганроге (в частности, в статье говорилось об изнасилованиях и избиениях при попустительстве полиции, об организованно выезжающих автобусах с «бойцами» данной ОПГ и т. д.). Кроме того, необходимо упомянуть: передачу в суд уголовного дела в отношении шести скинхедов, убивших в 2012 году турка-месхетинца; сожжение за ночь нескольких автомобилей с номерами Дагестана и

Карачаево-Черкесии; срыв казаками показа хиджабов на детской неделе моды в г. Ростове-на-Дону; конфликт между «Сутью времени» и местной армянской общиной, попросившей администрацию заменить памятник Марксу памятником Екатерине II и переименовать район в «Нахичеваньский».

Основным фактором напряжённости в Ростовской области является миграция народов с Северного Кавказа. Многие выходцы с Северного Кавказа занимаются сельским хозяйством. Программы ассимиляции выходцев с Северного Кавказа слабы, и это приводит к всплескам конфликтов, не имеющих изначально национального основания, но при эскалации переходящих в межнациональное состояние. Такие конфликты случаются достаточно часто на севере и востоке области, ведь именно там отмечается наибольшая напряжённость, проходят митинги, выступления.

Изменения демографических характеристик старожильского местного населения, прежде всего демографическое старение и миграционный отток, привели к уменьшению его численности и доли. Вместе с тем активный за постсоветские годы миграционный приток переселенцев зримо обозначил в составе жителей округа носителей отличительной культуры, социальной организации, иного языка, верований, способов хозяйствования, бытовых традиций, моральных ценностей и поведенческих моделей. Заметное изменение этнического состава населения вызвало в том числе и негативную реакцию среди части старожильского населения, включая деловую и управленческую элиты, а также представителей научно-образовательного сообщества и СМИ, влияющих на формирование массового восприятия. Разница в культуре, обычаях, традициях становится причиной отсутствия взаимопонимания. Но главное - мигранты занимают земли, начинают вести свой бизнес, вытесняя местных. Одновременно экономически неразвитый восток области активно покидает местная русскоязычная молодёжь, тогда как этнические диаспоры, наоборот, растут. И, естественно, возникает противоречие. С годами проблема будет только нарастать. Для её решения необходимо совершенствовать, прежде всего, национальную политику, но власти часто не реагируют на очевидные нарушения со стороны приезжих. В том же Ремонтном сельчане годами жаловались на то, что дагестанцы выпасают своих овец на их землях, уничтожая урожай. Но поддержки у чиновников так и не нашли. В результате осенью 2012 года в селе Ремонтном на востоке области вспыхнул конфликт между коренными жителями и выходцами из Кавказа. Противостояние, участие в котором с обеих сторон приняли больше сотни человек, едва не переросло в побоище.

Локальные межэтнические конфликты периодически возникают в разных муниципальных образованиях. Одним из последних резонансных конфликтов стала массовая драка в ст. Вешенская в августе 2013 г., произошедшая между представителями местного населения и строителями-

мигрантами из Чечни, которую сотрудники правоохранительных органов своевременно не пресекли. Ставшая привычной квалификация конфликта как бытового не удовлетворила местное население, об этом было заявлено на сходе в ст. Вёшенской, а затем на митинге в Ростове-на-Дону, участники требовали активизации борьбы с этнопреступностью и отставки глав района и области.

Немногочисленность митингов не снимает проблемы, которую они поднимают. Более того, на митинге в Ростове-на-Дону был образован Организационный комитет Российского общественного движения «За Честь и Достоинство». В газете «Южный федеральный» опубликована Декларация этого движения, в которой говорится: «Напряжение и агрессия врываются на улицы городов, стадионы, площади... Налицо глубокий кризис правовой системы России. Власть не просто самоустранилась от решения проблем, но бессильна хоть как-то начать реагировать на нарастающее напряжение в обществе. Действующие нормы права не регулируют конфликты на межэтнической основе, государственная машина дает один сбой за другим в деле неотвратимости наказаний»[4]. Официальной реакции органов власти на митинги и Декларацию не последовало.

Итак, с одной стороны - различные концепции, программы и планы, с другой - конфликты и неудовлетворенность действиями власти. Причина этого положения видится в том, что содержательно принимаемые документы не включают такого важнейшего раздела, как «предотвращение и профилактика бытовых межэтнических конфликтов». Есть разделы, посвященные воспитательной и образовательной работе с молодежью, проведению совещаний с работниками администраций, работе консультативных советов, мониторингу конфликтов, профилактике экстремизма, проведению акций патриотической направленности и презентации национальных праздников, информационному обеспечению проводимых в соответствии с планом мероприятий. Но нет ответа на волнующие старожильческое население «бытовые» вопросы, а именно, как сохранить привычный уклад жизни, традиционный быт основной массы населения?

Таким образом, в Ростовской области сложилась система взаимодействия органов власти с этническими общественными объединениями, сформирована нормативно-правовая база и осуществляется Комплексный план мероприятий по гармонизации межэтнических отношений. Идет активная работа органов власти с целевыми группами, ориентированными на межэтническое согласие и толерантное отношение к иноэтничным культурам. В то же время нет каналов взаимодействия с общественными силами, критически оценивающими этнополитическую ситуацию в области. В связи с этим, следует организовать конструктивный диалог властей с общественными силами и объединениями, выступающими от имени старожильческого населения с требованиями борьбы с

преступностью, миграцией и коррупцией, сохранения и защиты местных устоев, традиций и обычаев. Областной план мероприятий по гармонизации межэтнических отношений в регионе нуждается в дополнении, в частности, в него следует включить раздел о профилактике межгрупповых и бытовых конфликтов на этнической почве.

Представители органов власти, как правило, склонны квалифицировать столкновения между приезжими и местными жителями как частные бытовые конфликты, однако такой подход не обеспечивает принятие системных, опережающих и эффективных управленческих решений. Особенно видны просчеты относительно мер по обеспечению этнокультурных запросов русских, представляющих во многих регионах большинство населения. Неумение властей видеть остроту положения вызывает недовольство значительной части граждан, усиливает националистические и антимиграционные настроения, вплоть до выдвижения требований о выселении представителей определенных этнических групп с той или иной территории, росту числа протестных акций и криминализации обстановки в регионах.

Для предупреждения межгрупповых конфликтов на этнической почве необходимо решение следующих задач:

- стабилизация и желательный рост численности старожильческого населения за счет улучшения демографической и социальной политики, стимулирующей рождаемость и снижающей смертность населения;
- снижение объемов миграционного оттока постоянного населения;
- оптимизация внешних миграционных потоков по количественным и качественным параметрам (легальная миграция в объемах, соответствующих потребностям конкретных регионов; приоритет миграционной политики для российских соотечественников);
- более эффективная политика интеграция мигрантов и местного населения;
- просветительская и разъяснительная работа среди населения по ослаблению националистических и шовинистических настроений и их криминальных проявлений, везде, где необходимо - правовые меры воздействия по предупреждению ксенофобии.

Важнейший фактор сохранения гражданского согласия и предупреждения конфликтов - это повышение уровня самоорганизации общества. В Ростовской области на негосударственном уровне сформировались общественные силы и организации, оказывающие сильное воздействие на ситуацию в сфере межнациональных и конфессиональных проблем. Это, прежде всего, казачество и РПЦ, а также этнические общественные и этнокультурные объединения. В настоящее время основной тенденцией является сотрудничество органов власти, гражданских и религиозных организаций в целях обеспечения межэтнической и межконфессиональной стабильности.

В Ростовской области в рамках реализации «Концепции демографической политики на период до 2025 года» необходимо провести исследование причин и факторов миграционного оттока старожильческого населения и разработать первоочередную систему мер по его сдерживанию. В регионе необходимо разработать и принять областную концепцию государственно-религиозных отношений. Необходимо создать условия для систематического конструктивного межконфессионального диалога. Следует оказывать содействие легальным исламским организациям в освещении своей деятельности по таким направлениям, как помощь мигрантам, обучение русскому языку, противодействие экстремизму, благотворительные акции и социально ориентированные проекты. Таким образом, можно констатировать, что причинами межэтнической напряженности в Южном федеральном округе выступают многочисленные факторы социально-экономического, политико-правового и культурно-исторического характера. И далеко не последнюю роль играет фактор качества управления в регионах с культурно сложным составом населения, от которого и зависит степень напряженности в межнациональных отношениях.

Использованные источники:

1. Межэтнические и конфессиональные отношения в Южном федеральном округе. Экспертный доклад / Под. ред. В. А. Тишкова, Л.Л. Хоперской, В.В. Степанова. – М. – Ростов-на-Дону, 2013. – 114 С.
2. Путин подписал закон об экстремизме в интернете, сделав перепост сообщения в соцсети поводом для уголовного преследования URL: <http://newsru.com/russia/30jun2014/zakon.html> (дата обращения: 30.06.2014).
3. Ростовская область вошла в группу регионов с высокой межэтнической напряжённостью. URL: http://donnews.ru/Rostovskaya-oblast-voshla-v-gruppu-regionov-s-vysokoy-mezhetnicheskoy-napryazhennostyu_14962 (дата обращения: 14.04.2014).
4. Декларация Общероссийского общественного движения «За Честь и Достоинство» URL: <http://uf.ru/Article/u198/2013/09/06/660973> (дата обращения: 15.05.2014).

*Татарников А.С.
аспирант
ГАУГН
Неволин И.В., к.э.н.
старший научный сотрудник
ЦЭМИ РАН
Россия, г. Москва*

МОДЕЛИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ КАССОВЫХ СБОРОВ КИНОФИЛЬМОВ НА ОСНОВЕ ЭМОЦИОНАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ СПРОСА³⁶

Аннотация

В статье представлен оригинальный подход к построению моделей прогнозирования кассовых сборов кинопродукции на основе эмоциональных факторов восприятия зрителями рекламных трейлеров фильмов. Описаны методы сбора первичных данных, дан анализ полученных результатов.

Введение. Представленная ниже работа основывается на проведенных ранее исследованиях, результаты которых были описаны в [1 –8]. Тем не менее, она отражает дальнейшие поиски авторов в направлении, указанном в названии. Результаты проведенного авторами исследования будут описаны и интерпретированы ниже. Одной из базовых предпосылок нового этапа стало значительное расширение как исследуемой выборки, так и набора фильмов и трейлеров к ним.

Был также проанализирован накопленный отечественными и зарубежными исследователями методический опыт по сбору и обработке данных по спросу на кинопродукцию. С развитием интернета и социальных сетей появилась возможность оперативно и в больших количествах получать отклики потребителей на определенный продукт. Эльдар Садыков, Адитья Парамесварян и Петрос Венетис из Стэмфордского университета в своей статье «Блоги как предикторы успеха фильма» [9], опубликованной в 2009 году, представляют анализ полного набора возможностей извлечения информации из блогов для прогнозирования продаж фильмов. Авторами используется соотношение, кластеризация и анализ временных рядов для изучения построенных ими функций, обладающих определенной объясняющей силой. В указанной выше работе авторы пытаются оценить, насколько полезны данные блогов для прогнозирования продаж фильмов и рейтингов пользователей / критиков.

За последние десять лет, онлайн сообщество социальных сетей растет взрывными темпами и становится местом, где люди общаются, «организовываются», развлекаются. *Twitter* является ведущей социальной средой, в которой пользователи могут отправлять короткие сообщения (не более 140 символов) или твиты любого характера. Этот сайт был основан в

³⁶ Работа выполнена при финансовой поддержке РФФИ – проект 13-06-00394.

2006 году, и во время выхода данной статьи, он был тринадцатым в списке самых популярных сайтов в Интернете (Traffic stats for twitter.com, January, 2010). В течение последних лет Твиттер играет важную роль в самых разных контекстах, включая политические компании, судебные разбирательства, новости, отчетности; он отражает активность граждан и оперативно реагирует на чрезвычайные ситуации. По наблюдениям аналитиков, Твиттер резко усиливает воздействие устной рекламы на потребителей.

Группа ученых из Баркер-центра Гарвардского Университета во главе с Омаром Васовым исследовала интересную ситуацию, возникшую на кинорынке после выхода в прокат скандального фильма Бруно. Свои результаты они опубликовали в статье под названием «Может ли Твиттер убить фильм? Эмпирические оценки эффекта Бруно» [12].

Использование Твиттера для сбора данных и дальнейшего построения прогноза кассовых сборов нашло свое отражение в исследовании сотрудников HP Social Computing Laboratory (Пало-Альто, Калифорния). Речь идет о прогнозировании кассовых сборов кинофильмов до их выхода в прокат. Для сбора данных авторы использовали API Twitter Search. На протяжении трех месяцев были собраны все твиты с упоминанием 24 фильмов, отобранных исследователями. Результатом сбора данных стала база, содержащая 2,89 миллионов записей, включающих точное время публикации, имя автора и полный текст оставленного сообщения, сканирование осуществлялось один раз в час. Отбирались сообщения, в которых использовались все слова, содержащиеся в названии фильма.

Исследователями был введен специальный твит-коэффициент, который выражает количество твитов о фильме в час. Средний коэффициент корреляции между введенным коэффициентом и суммой кассовых сборов составил 0,9, что говорит о наличии достаточно существенной линейной зависимости между исследуемыми показателями. Далее авторами был проведен регрессионный анализ. Объясняющими переменными в модели выступили семь средних твит-коэффициентов, каждый коэффициент характеризовал отдельный день недели, предшествующей премьере фильма. Построенная модель продемонстрировала довольно высокий коэффициент детерминации 0,93. При использовании в модели дополнительной переменной, обозначающей количество предполагаемых прокатных копий фильма, коэффициент увеличивался до 0,973 [9].

Помимо различных социальных сетей, для сбора данных в сети Интернет исследователями используется также статистика поисковых запросов. Так, международной группой ученых из Англии, Финляндии и Венгрии для построения прогнозов кассовых сборов использовались данные из Википедии, а именно: посещаемость страницы фильма в этой распространенной интернет-энциклопедии. Исследователям удалось продемонстрировать наличие положительной корреляции величины кассовых сборов с количеством посещений страниц, посвященных

конкретному фильму перед выходом его на широкий экран [10].

В распоряжении исследователей была выборка, содержащая 321 фильм, вышедший в прокат в США в 2010 году. Анализировались данные о числе просмотров страниц в Википедии за месяц до выхода на экраны. Получившийся коэффициент корреляции составил 0,671, что говорит о его не абсолютном характере. Согласно проведенному статистическому анализу, количество посещений страницы фильма в сетевой энциклопедии за полгода до премьеры фильма является лучшим предиктором успеха в прокате, нежели количество кинотеатров (прокатных копий), в которых предполагается демонстрация картины. Также авторами была предпринята попытка использовать в расчетах такой показатель, как число правок статей и количество человек, участвующих в редактировании. Однако данная информация не несла в себе достаточной объясняющей силы.

Сотрудниками исследовательского подразделения Google была построена модель прогнозирования кассовых сборов, основанная на анализе поисковых запросов. Выборка включала в себя 99 фильмов, вышедших в широкий прокат в США в 2012 году [13]. Стоит отметить, что заявленная разработчиками точность прогноза составляет 94%, что является феноменальным показателем для данного вида прогнозов. Для построения прогноза авторы анализируют частоту поисковых запросов о фильме и просмотров трейлеров, учитывая также число прокатных копий и другие факторы. При рассмотрении фильмов-сиквелов в модели используются также данные о предыдущих частях картины. Специалисты Google предложили формулу расчета прогнозных значений сборов фильма на первой неделе после премьеры, точность такого прогноза ниже и составляет 90 процентов, что странно, ведь в модель добавляется еще одна объясняющая переменная.

Описание экспериментального исследования. Учитывая опыт коллег, а также результаты собственных исследований, для сбора интересующих нас данных, мы решили создать специальный сайт www.ratetrailers.ru. Таким образом, оценки фильмов, вышедших на экраны осенью 2013 года, собирались по новой методике, используя онлайн опросы в Интернете. Помимо изменения таблицы основных эмоций, вводился новый вопрос респондентам: «Возникло ли у Вас желание посмотреть фильм?». Предлагалось также указать свой пол и возраст.

Для исследуемых наборов фильмов использовалась новая таблица эмоций, включающая в себя: удовольствие, страх, интерес, тревога, влюбленность, злость, воодушевление, разочарование, радость, грусть, восхищение, недовольство, предвкушение, раздражение, волнение, наслаждение, досада, нежность, удивление, сожаление, безразличие

Переработка таблицы базовых эмоций производилась с учётом факторов, которые, как было выяснено в ходе проведённого исследования [4], ответственны за принятие решения о просмотре кинофильмов.

Сокращение количества используемых нами эмоциональных категорий одновременно облегчило задачи для наших респондентов.

После обработки анкет респондентов нами осуществлялся перевод оценок 21 эмоциональной категории к использовавшимся ранее следующим семи базовым: любовь, радость, удивление, безразличие, гнев, печаль, страх. Перевод для каждой из них осуществлялся путем выбора максимальной оценки всех эмоций из соответствующей группы базовой эмоции. С использованием метода факторного анализа определялись эмоциональные факторы для различных наборов исследуемых фильмов.

В общую выборку входили также картины, выходявшие на экраны в конце 2012 и 2013 году и частично проанализированные в предыдущих исследованиях. Списки картин в построенных моделях прогнозирования представлены в Таблице №1. Все фильмы разнесены по трём столбцам, в каждом столбце – набор фильмов, чьи данные использовались для построения соответствующей регрессионной модели. В регрессионных моделях, помимо эмоциональных факторов, в качестве объясняющих переменных использовались также: фактор сезонности, количество прокатных копий на первой неделе после премьеры, а также рассчитанный коэффициент желания/нежелания посмотреть фильм после просмотра трейлера.

Таблица №1. Наборы фильмов для регрессионных моделей

Модель №1 (фильмы)	«Ведьмы из Сугаррамурди», «Армегедец», «Вечеринка», «Гонка», «Горько!», «Лучшие дни впереди», «Пятая власть», «Индюки: назад в будущее», «Облачно, возможны осадки-2: Месть ГМО», «Игра Эндера», «Мачете», «Он гораздо популярнее тебя», «Очень голодные игры», «План побега», «Семейка вампиров», «Джастин и рыцари доблести», «Ромео и Джульетта», «Как поймать перо Жар-Птицы», «Снежная королева», «Агент под прикрытием», «Джек Ричер», «Жизнь Пи», «Три богатыря: на дальних берегах», «Анна Каренина», «Джентльмены, удачи!», «С новым годом, мамы!», «Джекпот», «Суперстар», «Дублёр», «Голодные игры», «Женщина в черном», «Тот ещё Карлсон», «Белоснежка: месть гномов», «Гнев титанов»
Модель №2 (фильмы)	«Остров везения», «Тёмный мир: равновесие», «Ведьмы из Сугаррамурди», «Армегедец», «Вечеринка», «Гонка», «Горько!», «Лучшие дни впереди», «Пятая власть», «Индюки: назад в будущее», «Облачно, возможны осадки-2: Месть ГМО», «Игра Эндера», «Мачете», «Он гораздо популярнее тебя», «Очень голодные игры», «План побега», «Ромео и Джульетта», «Снежная королева», «Агент под прикрытием», «Джек Ричер», «Жизнь Пи», «Три богатыря: на дальних берегах», «Анна Каренина», «Джентльмены, удачи!», «С новым годом, мамы!», «Джекпот», «Суперстар», «Дублёр», «Голодные игры», «Женщина в черном», «Тот ещё Карлсон», «Белоснежка: месть гномов», «Гнев титанов»
Модель №3 (фильмы)	«Остров везения», «Тёмный мир: равновесие», «Ведьмы из Сугаррамурди», «Армегедец», «Горько!», «Лучшие дни впереди», «Индюки: назад в будущее», «Облачно, возможны осадки-2: Месть ГМО», «Очень голодные игры», «Агент под прикрытием», «Три

	богатыря: на дальних берегах», «Джентльмены, удачи!», «С новым годом, мамы!», «Дублёр», «Тот ещё Карлсон», «Белоснежка: месть гномов»,

На момент построения описываемых моделей нам были неизвестны кассовые сборы для двух фильмов, представленных в выборке: «Остров везения» и «Темный мир». Забегая вперед, отметим, что модель, показавшая наилучшие результаты, спрогнозировала кассовые сборы за первый уикенд для фильма «Остров везения» с точностью 99,6%³⁷, однако, в случае с другим интересовавшим нас фильмом - «Темный мир. Равновесие» - точность прогноза была значительно ниже, лишь 33%³⁸.

Прогноз кассовых сборов на первом уикенде³⁹ фильма «Остров везения» для разного количества прокатных копий представлен в Таблице № 2. Модели прогнозирования в качестве одного из параметров, как указано выше, используют количество копий, но до выхода фильма в прокат точное количество публике не известно. Поскольку прогноз строился до премьеры, для прогноза выбраны типичные для киноиндустрии цифры – они указаны в первом столбце Таблицы № 2. Для каждого значения количества копий по модели вычисляется наработка на копию (второй столбец), и сборы, таким образом, составляют произведение количества копий на наработку (третий столбец).

Таблица № 2. Прогноз кассовых сборов первого уикенда для фильма «Остров везения».

Количество копий	Наработка уикенда	Сборы уикенда
900	72 800 р.	65 520 000 р.
950	75 430 р.	71 658 500 р.
1 000	78 155 р.	78 155 000 р.
1 050	80 979 р.	85 027 825 р.
1 100	83 904 р.	92 294 400 р.
1 200	90 076 р.	108 091 200 р.
1 300	96 702 р.	125 712 600 р.
1 400	103 816 р.	145 342 400 р.
1 500	111 452 р.	167 178 000 р.

Фактические результаты: количество копий – 1005. Нарработка уикенда

³⁷ При использовании в модели фактического количества прокатных копий на первом уикенде, а также фактического курса доллара в рассматриваемый промежуток времени (прогнозируемым значением в моделях является усредненный показатель наработки на копию в долларах).

³⁸ При использовании в модели фактического количества прокатных копий на первом уикенде, а также фактического курса доллара в рассматриваемый промежуток времени (прогнозируемым значением в моделях является усредненный показатель наработки на копию в долларах).

³⁹ В данном случае речь идет о периоде с четверга по воскресенье, т.к. в нашей стране днем премьер традиционно считается четверг.

- 76 410 руб. Сборы уикенда - 76 791 706 руб.⁴⁰. Прогноз кассовых сборов фильма «Темный мир. Равновесие» на первом уикенде для разного количества прокатных копий представлен в Таблице № 3.

Таблица № 3. Прогноз кассовых сборов первого уикенда для фильма «Темный мир. Равновесие».

Количество копий	Наработка уикенда	Сборы уикенда
900	52 132р.	47 818 800 р.
950	54 015р.	51 314 250 р.
1 000	55 966р.	55 966 000 р.
1 050	57 988р.	60 887 400 р.
1 100	60 083р.	66 091 300 р.
1 200	64 503р.	77 403 600 р.
1 300	69 248р.	90 022 400 р.
1 400	74 342р.	104 078 800 р.
1 500	79 810р.	119 715 000 р.

Фактические результаты: количество копий – 1123. Наработка уикенда - 35 633 руб. Сборы уикенда - 40 016 407 руб.⁴¹

Описание моделей. Все четыре построенные модели включают в себя информацию, полученную в ходе трех проведенных нами опросов (весной 2012, зимой 2013-2014, осенью 2013 через Интернет).

Первая и вторая модели построены с использованием эмоциональных факторов, рассчитанных на одинаковых наборах фильмов (модель №1 – P1, модель №2 – P1, P4, P5).

Модель №1: $\text{Ln}(\text{box}) = a \cdot P1 + b \cdot k + c \cdot \text{autumn} + d \cdot \text{winter} + e \cdot \text{spring}$

Модель №2: $\text{Ln}(\text{box}) = a \cdot P1 + b \cdot P4 + c \cdot P5 + d \cdot k + e \cdot \text{autumn} + f \cdot \text{winter} + g \cdot \text{spring} + h \cdot \text{screen}$

Модель №3: $\text{Ln}(\text{box}) = a \cdot P1 + b \cdot P4 + c \cdot k + d \cdot \text{autumn} + e \cdot \text{winter} + f \cdot \text{spring} + g \cdot \text{screen},$

где $\text{Ln}(\text{box})$ – логарифм наработки на копию (прогноз);

P1, P2, P3, P4, P5 – эмоциональные факторы;

k – коэффициент желания/нежелания смотреть фильм после просмотра трейлера;

autumn, winter, spring – факторы сезонности;

a, b, c, d, e, f, g, h – коэффициенты, получаемые в ходе расчетов.

Третья модель строилась на новом наборе данных, содержит в себе два эмоциональных фактора. Это модель с двумя новыми фильмами для прогноза: «Остров везения» и «Темный мир: Равновесие». Модель не

⁴⁰ По данным «Бюллетеня кинопрокатчика»: <http://www.kinometro.ru/>

⁴¹ Там же

содержит картин: «Семейка вампиров», «Джастин и рыцари доблести» и «Как поймать перо Жар-птицы». Данные фильмы были исключены из выборки в виду малого количества ответов (1 и 0).

Четвертая модель на очередном наборе данных содержала один эмоциональный фактор (P1). Для построения данной модели использовались данные о фильмах, жанр которых обозначен как «комедия»; также в выборку были включены данные о двух новых фильмах для прогноза: «Остров везения» и «Темный мир: Равновесие».

Факторы, используемые в моделях. Факторный анализ — многомерный метод, применяемый для изучения взаимосвязей между значениями переменных. Предполагается, что известные переменные зависят от меньшего количества неизвестных переменных и случайной ошибки. С помощью факторного анализа возможно выявление скрытых переменных факторов, отвечающих за наличие линейных статистических корреляций между наблюдаемыми переменными. Одной из главных предпосылок использования факторного анализа в нашем исследовании являлись корреляции между семью базовыми эмоциями (любовь, радость, удивление, безразличие, гнев, печаль, страх). Факторный анализ выполнен для следующего совокупности переменных — семь эмоций тех, у кого возникло желание пойти в кино, и семь эмоций тех, у кого такого желания не возникло. Из совокупности четырнадцати переменных для каждого набора фильмов выделено от четырех до шести эмоциональных факторов, причем, непосредственно в регрессионных моделях использованы лишь некоторые из них. Факторный анализ проводился в программном пакете Stata 9.0. После того как была получена матрица факторных нагрузок, средствами MS Excel 2010 вычислены значения факторов для каждого фильма.

Как отмечалось выше, модели № 1 и № 2 построены с использованием одной и той же группы фильмов и, соответственно, одинаковых наборов эмоциональных факторов спроса. Рассмотрим их чуть более подробно, набор и значение факторных нагрузок представлены в Таблице № 4. Столбец слева представляет собой перечисление базовых эмоций двух групп респондентов — тех, кто выразил желание посмотреть фильма (обозначено как «да») и тех, кто отказался от последующего просмотра (обозначено как «нет»). Строка против каждой из базовых эмоций показывает значения факторных нагрузок для каждой эмоции.

Таблица № 4. Матрица факторных нагрузок для первой и второй модели. Жирным выделены нагрузки, использованные для модели №1.

Эмоции	Фактор1	Фактор2	Фактор3	Фактор4	Фактор5
любовь_да	-0,5985	0,1952	0,0864	-0,0965	-0,2211
радость_да	-0,6535	0,2453	-0,3021	0,0978	-0,0253
удивление_да	0,3406	0,2146	0,2117	-0,7468	-0,0764
безразличие_да	0,0504	-0,3917	-0,5178	0,3669	0,4644
гнев_да	0,4843	-0,1554	0,4837	-0,3170	0,3168

печаль_да	0,6031	-0,2461	-0,0500	0,3476	-0,1532
страх_да	0,4347	-0,1143	0,6546	0,3731	0,0909
любовь_нет	-0,2665	-0,3685	0,5987	0,3413	-0,2235
радость_нет	-0,5345	0,4906	0,2949	0,2858	-0,1176
удивление_нет	-0,2515	0,3479	-0,0399	-0,0362	0,7141
безразличие_нет	-0,2974	-0,7778	-0,0475	-0,3153	-0,0935
гнев_нет	0,4934	0,6800	-0,2634	-0,0547	-0,1569
печаль_нет	0,6134	0,0995	-0,5764	0,2147	-0,2662
страх_нет	0,2218	0,5440	0,4338	0,2695	0,1048

Для построения модели № 1 был использован только первый фактор – выделен жирным в Таблице № 4, наиболее высокая корреляция значений данного фактора имеется для эмоций печали и радости, причем, учтены как эмоции тех, кто изъявил желание посмотреть фильм после просмотра трейлера, так и тех, кто не изъявил такого желания. В случае с печалью имеют место положительные значения факторных нагрузок, тогда как факторные нагрузки для радости являются отрицательными. Довольно высокие значения получены для эмоции гнева. Для построения модели № 2 использовались эмоциональные факторы, представленные в Таблице № 5.

Таблица № 5. Факторные нагрузки первого, четвертого и пятого факторов, используемые для расчетов модели №2.

Эмоции	Фактор1	Фактор4	Фактор5
любовь_да	-0,5985	-0,0965	-0,2211
радость_да	-0,6535	0,0978	-0,0253
удивление_да	0,3406	-0,7468	-0,0764
безразличие_да	0,0504	0,3669	0,4644
гнев_да	0,4843	-0,3170	0,3168
печаль_да	0,6031	0,3476	-0,1532
страх_да	0,4347	0,3731	0,0909
любовь_нет	-0,2665	0,3413	-0,2235
радость_нет	-0,5345	0,2858	-0,1176
удивление_нет	-0,2515	-0,0362	0,7141
безразличие_нет	-0,2974	-0,3153	-0,0935
гнев_нет	0,4934	-0,0547	-0,1569
печаль_нет	0,6134	0,2147	-0,2662
страх_нет	0,2218	0,2695	0,1048

Здесь используется тот же первый фактор, а также четвертый и пятый факторы, которые характеризуются не столь высокими факторными нагрузками, в целом, за исключением одной эмоции – удивление. Причем, можно сказать, что два этих фактора уравнивают друг друга, у четвертого фактора высокое отрицательное значение для эмоции удивления у зрителей, готовых посмотреть фильм, тогда как для пятого фактора выделяется положительное значение факторной нагрузки для эмоции удивление у зрителей, не выразивших желания посмотреть фильм после просмотра трейлера.

Третья рассматриваемая модель (см. Таблицу № 1) построена на новом

наборе фильмов. Значения факторов для модели № 3 отображены в Таблице № 6. Для построения прогнозов кассовых сборов при помощи модели № 3 использовались два эмоциональных фактора, Фактор 1 и Фактор 4 – они выделены жирным в Таблице №6.

Таблица № 6. Матрица факторных нагрузок для набора фильмов модели № 3

Эмоции	Фактор1	Фактор2	Фактор3	Фактор4	Фактор5	Фактор6
любовь_да	-0,6017	0,1760	0,1244	0,4521	0,1858	0,3965
радость_да	-0,7719	0,1078	-0,2920	-0,2920	0,0960	-0,3310
удивление_да	0,3800	0,4501	0,0596	0,6084	-0,3752	-0,1314
безразличие_да	-0,0007	-0,5506	-0,5027	-0,3766	-0,2110	0,2259
гнев_да	0,6174	-0,0702	0,4056	-0,1558	-0,4309	-0,2769
печаль_да	0,6174	-0,3514	-0,2021	0,1587	0,2975	0,2910
страх_да	0,6643	-0,0540	0,4806	-0,3185	0,2081	0,0652
любовь_нет	-0,1047	-0,4090	0,7137	0,1217	0,2524	0,0828
радость_нет	-0,4898	0,4369	0,3642	-0,1626	0,2618	-0,1240
удивление_нет	-0,2843	0,2892	-0,0177	-0,1705	-0,5508	0,5942
безразличие_нет	-0,2542	-0,7818	0,0901	0,2509	-0,0848	-0,0869
гнев_нет	0,2995	0,6472	-0,4162	0,0324	0,0932	-0,1447
печаль_нет	0,4288	-0,0371	-0,7165	0,1275	0,3347	0,0276
страх_нет	0,3384	0,5633	0,2495	-0,2692	0,2292	0,3173

Модель №4: $\ln(\text{box}) = a \cdot P1 + b \cdot k + c \cdot \text{autumn} + d \cdot \text{winter} + e \cdot \text{spring} + f \cdot \text{screen}.$

Таблица № 7. Факторные нагрузки, использованные для построения модели №4 (только комедии). Жирным выделены нагрузки Фактора 1, использованные для построения модели №4

Эмоции	Фактор1	Фактор2	Фактор3	Фактор4	Фактор5	Фактор6
любовь_да	-0,4864	0,3981	0,3041	-0,2957	-0,0245	0,5882
радость_да	-0,7203	-0,0301	-0,4086	0,3937	-0,2187	-0,2484
удивление_да	0,4435	0,2916	-0,1642	-0,7165	0,1341	-0,0370
безразличие_да	-0,2290	-0,6346	0,0597	0,3109	0,5033	-0,0020
гнев_да	0,6569	0,2289	0,2967	-0,2445	0,3581	-0,3553
печаль_да	0,6016	-0,4604	0,0280	0,1740	-0,3625	0,3650
страх_да	0,5858	0,1292	0,5247	0,3679	-0,1454	-0,3034
любовь_нет	0,1028	0,4658	0,4799	0,2028	-0,4746	0,2404
радость_нет	-0,3912	0,7006	-0,2831	0,0898	-0,2101	-0,2773
удивление_нет	0,0064	0,4105	-0,2239	0,2925	0,7412	0,3377
безразличие_нет	-0,4797	-0,3004	0,7121	-0,2277	0,0766	-0,1947
гнев_нет	0,4475	0,0252	-0,6688	-0,2365	-0,2320	-0,0189
печаль_нет	0,0903	-0,8866	-0,1577	-0,2510	-0,1526	0,0805
страх_нет	0,7910	0,1221	-0,1043	0,5068	0,0892	0,1102

Характеристики построенных моделей. Таблица №8 содержит сравнительные характеристики построенных моделей прогнозирования кассовых сборов для выбранных кинофильмов.

Таблица №8. Сравнительные характеристики моделей прогнозирования.

Параметр модели	Модель №1	Модель №2	Модель №3
Выборка	33	33	33
Количество объясняющих переменных	5	8	7
Количество факторов	1	3	2
Сезонность	Да	Да	Да
Число экранов	Нет	Да	Да
Коэффициент k	Да	Да	Да
Точность ⁴²	59%	77%	82%
Количество фильмов с точностью более 95%	3 (9%)	2 (6%)	2 (6%)
Количество фильмов с точностью более 90%	7 (21%)	6 (18%)	4 (12%)
Количество фильмов с точностью более 80%	9 (27%)	14 (42%)	10 (30%)
Количество фильмов с точностью более 70%	11 (33%)	20 (60%)	19 (58%)
Точность по «осенним» фильмам 16 шт.	53%	77%	54% (13 фильмов)
Точность по «зимним» фильмам 11 шт.	60%	77%	56%
Точность по «весенним» фильмам 5 шт.	63%	83%	67%
Точность по отечественным фильмам 8 шт.	72%	78%	60%
Ошибка min	1,08%	1,34%	3,58%
Ошибка max	208,03%	287,36%	178,86%
Точность (число экранов <100) 5 шт.	Ср. ошибка 101%	57%	52% (4 фильма)
Точность (число экранов 100-500) 8 шт.	44%	83%	42%
Точность (число экранов 500-1000) 9 шт.	67%	82%	69% (7 фильмов)
Точность (число экранов 1000-1600) 11 шт.	60%	77%	58,41%
Ошибка в большую сторону	15 (45%)	15 (45%)	14 (43%)
Ошибка в меньшую сторону	18 (55%)	18 (55%)	19 (57%)
Точность («комедии») (48% из всех фильмов)	56%	76%	77%
Точность («фэнтези/фантастика») (30%)	60%	77%	85%
Точность («боевик») (24%)	59%	79%	80%
Точность («триллер») (24%)	71%	82%	88%

⁴² Здесь и далее медианное значение показателя точности для каждой конкретной модели.

Точность («приключения») (30%)	60%	78%	85%
Точность («мультфильмы/анимация») (18%)	62%	78%	90%
Точность («семейный жанр») (18%)	62%	64%	76%
Точность («драма/мелодрама») (24%)	44%	63%	69%
Точность («криминал») (9%)	83%	73%	95%

После сопоставления точности моделей для фильмов разных жанров была выдвинута гипотеза о том, что данная методика прогнозирования кассовых сборов фильмов (учитывающая эмоциональную нагрузку трейлеров) наиболее адекватна для оценки фильмов развлекательных жанров, таких как «комедия», «приключения», «фантастика», а также мультфильмов⁴³. Стоит отметить, что прогнозировалось также значение показателя «наработка на копию» - среднее арифметическое значение сборов, приходящихся на одну прокатную копию.

Таблица № 9. Показатели моделей для жанра «комедии»

Фильм	Наработка на копию	Модель 1		Модель 2		Модель 3	
		Прогноз	Ошибка	Прогноз	Ошибка	Прогноз	Ошибка
Ведьмы из Суггармурди	\$828	\$1 596	92,76%	\$724	12,61%	\$979	18,25%
Армегеддец	\$975	\$2 029	108,14%	\$1 232	26,43%	\$1 093	12,11%
Горько!	\$4 541	\$1 781	60,78%	\$4 152	8,55%	\$5 025	10,68%
Лучшие дни впереди	\$1 449	\$2 487	71,64%	\$2 149	48,28%	\$1 546	6,67%
Индюки	\$2 321	\$1 476	36,41%	\$2 467	6,31%	\$1 822	21,49%
Облачно 2. Месть ГМО	\$3 526	\$2 290	35,05%	\$2 389	32,23%	\$2 622	25,62%
Очень голодные игры	\$904	\$787	12,92%	\$867	4,06%	\$425	53,04%
Семейка вампиров	\$392	\$357	8,85%	\$236	39,83%	нет в модели	
Агент под прикрытием	\$737	\$1 402	90,14%	\$747	1,34%	\$3	99,55%
Три богатыря	\$3 793	\$2 282	39,82%	\$2 998	20,96%	\$3 112	17,95%
Джентельмены, удачи	\$1 453	\$1 204	17,09%	\$2 577	77,38%	\$2 170	49,38%
Джекпот	\$828	\$1 666	101,28%	\$1 054	27,32%	\$695	16,03%

⁴³ Высокие значения точности для жанров «триллер», «боевик» и «криминал» связаны с тем, что многие исследуемые картины представляют сразу несколько жанров (например, «Джек Ричер» - боевик, триллер, детектив, криминал; «Голодные игры» - фантастика, триллер, приключения; «Джекпот» - комедия, триллер, криминал), а также сравнительно небольшого количества фильмов данных жанров в общей выборке.

Суперстар	\$533	\$1 522	185,83%	\$1 056	98,28%	\$1 159	117,61%
Дублёр	\$3 420	\$3 583	4,74%	\$2 844	16,84%	\$3 205	6,31%
Тот еще Карлсон	\$4 323	\$9 766	125,88%	\$7 738	78,98%	\$9 009	108,37%
Белоснежка. Месть гномов	\$3 686	\$5 190	40,79%	\$4 310	16,92%	\$4 485	21,67%
		ошибка	50,79%	ошибка	23,70%	ошибка	21,49%
		точность	49,22%	точность	76,31%	точность	78,51%

Таким образом, было принято решение провести факторный анализ для получения эмоциональных факторов и построения модели, используя данные только о фильмах, в описании жанров которых присутствовала «комедия», а также добавив в выборку два новых фильма, для которых было необходимо получить прогноз: комедию «Остров везения» и фэнтези/приключения «Тёмный мир».

Построенная модель № 5, на выборке из 16 фильмов (в описании жанра которых фигурировала «комедия») показала наилучший результат, ее показатели отражены в Таблице №10.

Таблица №10. Результаты модели № 5 (только комедии).

Фильм	Ln(box)	Прогноз	факт	ошибка	копии
Темный мир. Равновесие	7,407553	\$1 648	\$1 071	53,91%	1000
Остров везения	7,732151	\$2 281	\$2 297	0,72%	1000
Ведьмы из Суггармурди	6,857762	\$951	\$828	14,88%	280
Армагеддец	7,368964	\$1 586	\$975	62,67%	321
Горько!	8,500625	\$4 918	\$4 541	8,30%	1550
Лучшие дни впереди	7,093827	\$1 205	\$1 449	16,87%	20
Индюки	7,591996	\$1 982	\$2 321	14,59%	972
Облачно 2. Месть ГМО	8,216501	\$3 702	\$3 526	4,98%	1100
Очень голодные игры	6,296991	\$543	\$904	39,94%	208
Агент под прикрытием	6,701588	\$814	\$737	10,41%	171
Три богатыря	8,045176	\$3 119	\$3 793	17,78%	1600
Джентельмены, удачи	7,599099	\$1 996	\$1 453	37,40%	1400
С новым годом, мамы!	7,787942	\$2 411	\$2 353	2,48%	1044
Дублер	7,950683	\$2 838	\$3 420	17,03%	928
Тот еще Карлсон	8,290873	\$3 987	\$4 323	7,77%	911
Белоснежка. Месть гномов	8,293418	\$3 997	\$3 686	8,45%	1220
			ошибка	19,89%	
			точность	80,11%	

Аналогичная процедура была проведена также для других жанров. Модели для жанров «боевик», «триллер» и «драма» показали неудовлетворительные результаты. Для жанра «приключения» была построена модель, точность которой превысила точность модели для «комедий» на 3%, но данная модель строилась на меньшей выборке и содержала 12 фильмов, 5 из которых входили также в модель для «комедий».

Следует отметить, что наличие собственного сайта значительно ускорило и облегчило процесс построения прогнозов, позволив автоматизировать сбор данных и быстрее наполнять базу исследованных кинофильмов, имеющуюся в нашем распоряжении.

Таким образом, аналогичная процедура была проведена для очередного набора фильмов. Стоит отметить, что нами был добавлен еще один вопрос в анкету, актуальный только при положительном ответе на вопрос о желании посмотреть фильм – «Какую сумму Вы готовы потратить на билет?». Однако, коэффициент, получаемый в результате обработки анкет с учетом данного вопроса, оказался незначимым. Ниже приведены таблицы, содержащие описательные характеристики для моделей с новыми наборами фильмов, вышедших в широкий прокат зимой-весной 2014 года. Стоит обратить внимание, что все фильмы, представленные в приведенных ниже моделях, являются отечественными. Характеристики моделей (№6-8) для набора только отечественных фильмов приведены в Таблицах № 11-13.

Таблица №11. Характеристики модели №6 (только отечественные).

Фильм	Ln(box)	Прогноз	Факт	ошибка	Копии
Лёгко на помине	7,421911	\$1 672,23	\$2 138,00	21,79%	970
С 8 марта, мужчины	7,655178	\$2 111,55	\$1 843,97	14,51%	809
Одноклассники. Накликай удачу	7,152499	\$1 277,29	\$1 826,00	30,05%	970
Остров везения	7,754243	\$2 331,44	\$2 297,00	1,50%	1005
Горько	8,410482	\$4 493,93	\$4 540,54	1,03%	1550
Джентельмены, удачи	7,220523	\$1 367,20	\$1 452,67	5,88%	1400
С новым годом, мамы	8,326138	\$4 130,43	\$2 352,83	75,55%	1044
Дублер	7,970511	\$2 894,34	\$3 420,41	15,38%	928
Тот еще Карлсон	7,888179	\$2 665,59	\$4 323,49	38,35%	911
Спираль	6,740002	\$845,56	\$1 511,00	44,04%	518
Дубровский	7,563103	\$1 925,81	\$965,00	99,57%	936
Вий	9,691092	\$16 172,90	\$17 015,00	4,95%	1025
Чемпионы	7,611541	\$2 021,39	\$2 546,00	20,61%	1016
Темный мир. Равновесие	7,371213	\$1 589,56	\$1 071,00	48,42%	1123
Снежная королева	7,805353	\$2 453,70	\$2 381,04	3,05%	1300
Три богатыря	8,008433	\$3 006,20	\$3 792,95	20,74%	1600
Жар-Птица	6,959409	\$1 053,01	\$1 042,20	1,04%	700
				Ошибка	20,67%
				Точность	79,33%

Таблица №12. Характеристики модели №7 (только отечественные).

Фильм	Ln(box)	Прогноз	Факт	ошибка	копии
Лёгко на помине	7,472874	\$1 759,66	\$2 138,00	17,70%	970
С 8 марта, мужчины	6,749208	\$853,38	\$1 843,97	53,72%	809
Одноклассники. Накликай	7,267146	\$1 432,46	\$1 826,00	21,55%	970

удачу					
Остров везения	7,718832	\$2 250,33	\$2 297,00	2,03%	1005
Горько	8,305169	\$4 044,73	\$4 540,54	10,92%	1550
Джентельмены, удачи	7,459579	\$1 736,42	\$1 452,67	19,53%	1400
С новым годом, мамы	8,264362	\$3 883,00	\$2 352,83	65,03%	1044
Дублер	8,301513	\$4 029,97	\$3 420,41	17,82%	928
Тот еще Карлсон	8,397433	\$4 435,67	\$4 323,49	2,59%	911
Спираль	6,17845	\$482,24	\$1 511,00	68,08%	518
Дубровский	7,132076	\$1 251,47	\$965,00	29,69%	936
Вий	10,5747	\$39 132,29	\$17 015,00	129,99%	1025
Чемпионы	7,663461	\$2 129,11	\$2 546,00	16,37%	1016
Темный мир.Равновесие	7,383242	\$1 608,80	\$1 071,00	50,21%	1123
Снежная королева	7,562777	\$1 925,18	\$2 381,04	19,15%	1300
Три богатыря	8,104749	\$3 310,15	\$3 792,95	12,73%	1600
Жар-Птица	7,064722	\$1 169,96	\$1 042,20	12,26%	700
				Ошибка	19,34%
				Точность	80,66%

Таблица №13. Характеристики модели №8 (только отечественные).

Фильм	Ln(box)	Прогноз	Факт	ошибка	копии
Лёгко на помине	7,542272	\$1 886,11	\$2 138,00	11,78%	970
С 8 марта, мужчины	7,46369	\$1 743,57	\$1 843,97	5,44%	809
Одноклассники. Накликай удачу	7,289967	\$1 465,52	\$1 826,00	19,74%	970
Остров везения	7,790987	\$2 418,70	\$2 297,00	5,30%	1005
Горько	8,64825	\$5 700,16	\$4 540,54	25,54%	1550
Джентельмены, удачи	7,640586	\$2 080,96	\$1 452,67	43,25%	1400
С новым годом, мамы	8,591539	\$5 385,90	\$2 352,83	128,91%	1044
Дублер	8,086381	\$3 249,90	\$3 420,41	4,99%	928
Тот еще Карлсон	8,120403	\$3 362,38	\$4 323,49	22,23%	911
Спираль	6,094378	\$443,36	\$1 511,00	70,66%	518
Дубровский	7,144986	\$1 267,73	\$965,00	31,37%	936
Вий	10,27073	\$28 874,95	\$17 015,00	69,70%	1025
Чемпионы	7,706354	\$2 222,42	\$2 546,00	12,71%	1016
Темный мир.Равновесие	7,143661	\$1 266,06	\$1 071,00	18,21%	1123
Снежная королева	7,812393	\$2 471,04	\$2 381,04	3,78%	1300
Три богатыря	7,92987	\$2 779,06	\$3 792,95	26,73%	1600
Жар-Птица	6,721707	\$830,23	\$1 042,20	20,34%	700
				Ошибка	20,99%
				Точность	79,01%

Заключение. Полученные результаты демонстрируют возможность использования эмоциональных факторов спроса на кинофильмы в качестве предикторов величины кассовых сборов полнометражных фильмов широкого и ограниченного проката, транслируемых в кинотеатрах. Точность

моделей можно повысить, привлекая дополнительную информацию об интересующих картинах - например, более детальную информацию о так называемой «росписи» фильма – точного количества прокатных копий, а также географии их распространения, времени сеансов показа фильма. Подход, основанный на сборе данных, после дальнейшей обработки являющихся объясняющими переменными в регрессионных моделях, позволяет решить одну из проблем для кинопроизводителей, а также фирм, занимающихся маркетингом кинофильмов.

Кинопроизводители практически всегда создают несколько трейлеров для каждого фильма, в этой связи возникает вопрос: какой из имеющихся трейлеров способен привлечь в кинотеатры максимальную аудиторию? Разработанная методика позволяет оценивать эффективность одного из ключевых элементов рекламной кампании фильма – трейлера, правильное использование которого в широкой рекламной кампании (на ТВ, в Интернете, в кинотеатрах) принесет наибольший экономический эффект – приведет большее количество зрителей в кинотеатры на первом уикенде.

Каждый показ рекламного ролика стоит денег, для рационального использования бюджета на ТВ рекламу следует уделить особое внимание материалам, предполагающимся к трансляции в СМИ. Два разных трейлера для одного фильма могут оказывать противоположное влияние на людей, пришедших в кинотеатры на первом уикенде. Наша методика позволяет определить, какой из трейлеров обладает большим потенциалом привлечения зрителей. Правильный выбор рекламного ролика позволит повысить его эффективность и сэкономить средства рекламного бюджета – более привлекательный для аудитории трейлер будет иметь большую конверсию, соответственно, ожидаемого эффекта можно добиться меньшим количеством показов, что способствует экономии средств и повышению эффективности рекламной кампании в целом.

Разработанная методика позволяет анализировать видеоконтент, что подразумевает возможности ее применения в сфере рекламы, такой как трейлеры к компьютерным играм, видеопрезентации коммерческих компаний. Методика может быть использована также при проведении предвыборных кампаний политиков - в данном случае, оценка будет привязана не к денежному выражению, а к количеству потенциальных избирателей.

Использованные источники:

1. Неволин И.В., Татарников А.С. Эмоциональные факторы принятия решений // Вестник Восточно-Сибирской государственной академии образования. – 2013 – Вып.19 – с.139-144.
2. Ноакк Н.В., Неволин И.В., Татарников А.С. Методика прогнозирования выручки от проката кинофильмов // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2012. - № 48. - с. 17-24.
3. Ноакк Н.В., Неволин И.В. Развитие осознанности эмоциональной сферы

молодёжи при потреблении медиаконтента // Вестник Восточно-Сибирской государственной академии образования. - 2013. - Вып. 18. - с. 36-39.

4. Овсянникова В. В. Категориальный и многомерный подход в классификации эмоций // Вестник Восточно-Сибирской академии образования. - 2013. - Вып. 19. - с. 65-69.

5. Татарников А.С. Методы прогнозирования кассовых сборов // Бюллетень кинопрокатчика – 2012 - №10-11 (75-76) - с. 50-56.

6. Татарников А.С., Неволин И.В. Прогноз на эмоциях // Бюллетень кинопрокатчика. – 2013. - №1-2 (78-79) – с. 46-50.

7. Татарников А.С., Неволин И.В., Ноакк Н.В. Выявление спроса на неосязаемые продукты (на примере кинофильмов) // Труды 55-й научной конференции МФТИ. Инновации и высокие технологии. - 2012. - с.65-67.

8. Тевелева О.В., Татарников А.С. Зарубежный и отечественный опыт финансирования кинопроизводства и диверсификации рисков при инвестировании в кино // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2013. - № 40. - с.32-41.

9. Asur S., Huberman B.A. Predicting the Future With Social Media // Proceedings IEEE/WIC/ACM international conference on web intelligence and intelligent agent technology. - 2010. – pp.492-499.

10. Mestyán M., Yasseri T., Kert J. Early Prediction of Movie Box Office Success Based on Wikipedia Activity Big Data. Márton Mestyán, Taha Yasseri, János Kertész. // PLoS ONE 8(8): e71226 (2013)

11. Sadikov E., Parameswaran A., Venetis P. Blogs as Predictor of Movie Success // Proceedings of the Third International Conference on Weblogs and Social Media. – 2009. - pp. 304–307.

12. Wasow O., Baron, A. Can Tweets Kill a Movie? An Empirical Evaluation of the Bruno Effect. // Proc. CHI 2010 Workshop on Microblogging. – 2010. – URL: http://cs.unc.edu/~julia/accepted-papers/Bruno_Effect2_CHI.pdf

13. Panaligan, R., Chen, A. Quantifying movie magic with google search / R. Panaligan, A. Chen // Google Whitepaper «Industry Perspectives + User Insights». – 2013. – P.11

*Татарникова К.А.
аспирант
кафедра менеджмента
Московцев В.В., д.э.н.
научный руководитель, профессор
ФГБОУ ВПО «ЛГТУ»
Россия, г. Липецк*

СТРУКТУРНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ В МЕТОДИЧЕСКОМ ПОДХОДЕ К ОЦЕНКЕ ФУНКЦИОНАЛЬНОСТИ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ДОРОЖНЫМ КОМПЛЕКСОМ РЕГИОНА

Проблема эффективного управления государственной собственностью в настоящее время является одной из доминантных. На решение данной проблемы влияет ряд факторов, среди которых следует выделить особенности регионального размещения и отраслевой принадлежности объектов собственности. Отраслевая специфика позволяет говорить не о государственной собственности вообще, а государственной собственности в рамках отдельных отраслей, что обуславливает и соответствующее внимание к последней.

Управление государственной собственностью в дорожном производственно-хозяйственном комплексе в последние годы отнесено к важнейшим государственным приоритетам. Это связано с тем, что эффективное использование государственной собственности в дорожной отрасли актуализируется ее экономической и социальной значимостью. В свою очередь достижение высокой эффективности отрасли непосредственно связано с совершенствованием механизма управления дорожным комплексом и, как итог, оценкой его функциональности.

В связи с этим необходим методический подход к оценке функциональности механизма управления дорожным комплексом, характерной особенностью которого должно стать определение оптимального сочетания и совместного взаимодействия административной, финансовой и производственной составляющих, которое, в свою очередь, позволит не только обеспечить сохранность государственного имущества, но и повысить эффективность функционирования всех компонентов системы, связанных с эксплуатацией автомобильных дорог (увеличить скорость пассажиро- и грузопотока, повысить безопасность дорожного движения, снизить износ транспортных средств и пр.). В рамках предлагаемого подхода основным критерием функциональности должна выступать результативность административного, финансового и производственного элементов.

В.П. Третьяк отмечает, что результативность, в зависимости от того в какой сфере деятельности она рассматривается, определяется целым набором переменных. Так для функционирования отраслевого рынка среди таких переменных выделяются: позиционирование результатов деятельности

фирм на международном рынке, состояние межотраслевых взаимосвязей, внутриотраслевое состояние рынка, позиционирование отдельных фирм-агентов отраслевого рынка, состояние величины излишка потребителя в связи с функционированием отраслевого рынка, оценка функционирования рынка с позиций государства [1]. При анализе функционирования регионального агро-промышленного комплекса выделяются такие параметры результативности как инновационные технологии, инвестиции и трудовые ресурсы [2].

Применительно к функционированию регионального дорожного комплекса определены такие элементы результативности как мобильность административных структур в принятии решений по управлению региональным дорожным комплексом, механизм финансового обеспечения регионального дорожного комплекса, техническая и технологическая оснащенность дорожного комплекса.

В ранее опубликованных работах нами рассмотрены отдельные элементы результативности функционирования экономического механизма управления региональным дорожным комплексом Липецкой области. В настоящей статье мы остановимся на анализе финансовой составляющей.

Дорожное хозяйство Липецкой области находится в ведении Управления дорог и транспорта Липецкой области, которое с 2012 г. осуществляет функции главного распорядителя средств областного бюджета и государственного заказчика.

На протяжении 2000-х годов финансирование регионального дорожного хозяйства осуществлялось за счет средств областного и федерального бюджетов. Исполнение обязательств областного бюджета по источникам финансирования в 2005 – 2011 гг. представлено в таблице 1.

Таблица 1 - Исполнение обязательств областного бюджета по источникам финансирования дорожной отрасли региона (в млн. р.)

Годы	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	План 2012
Финансирование отрасли, в т.ч.	925,4	1033,3	1157,0	1299,2	1916,2	903,4	1124,3	2821,3
из федерального бюджета	60,0	70,0	154,1	193,5	635	10,1	289,7	500,0
из областного бюджета	865,4	963,3	1002,9	1105,7	1281,2	893,3	834,6	2321,3

Сложившаяся система финансирования дорожного хозяйства обеспечивала преимущественно поддержание отрасли региона, не создавая достаточных условий для ее развития. Наглядно об этом свидетельствуют данные, представленные на рисунке 1.

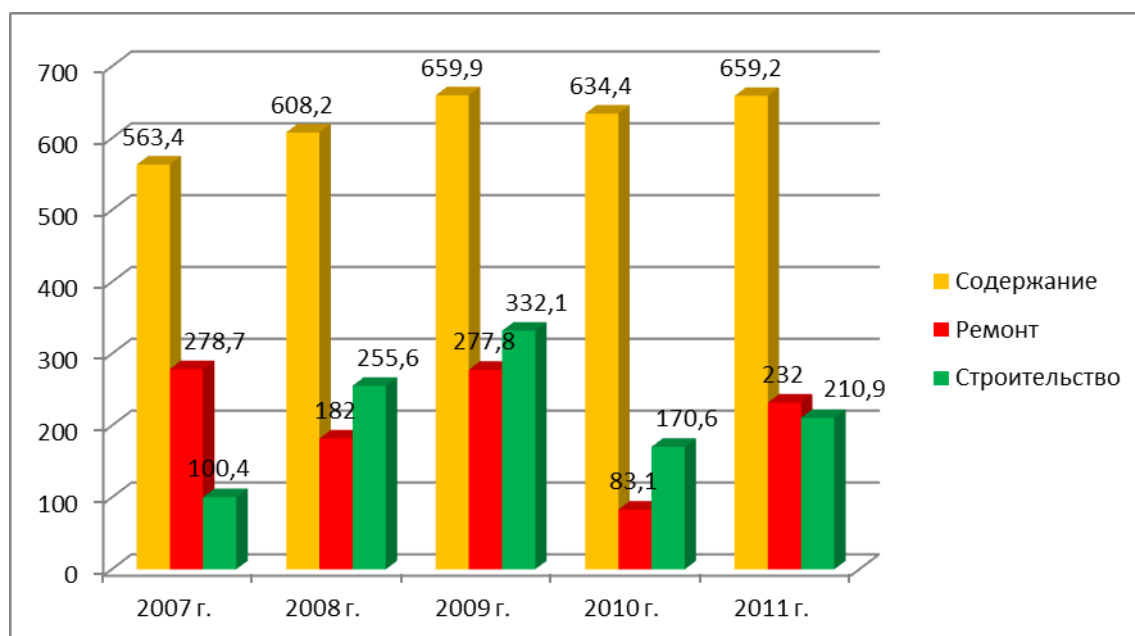


Рисунок 1. Затраты областного бюджета на содержание, ремонт и строительство автомобильных дорог регионального значения (в млн. р.)

В процентном соотношении погоди́чные затраты областного бюджета на обслуживание автомобильных дорог регионального значения представлены на рисунке 2.

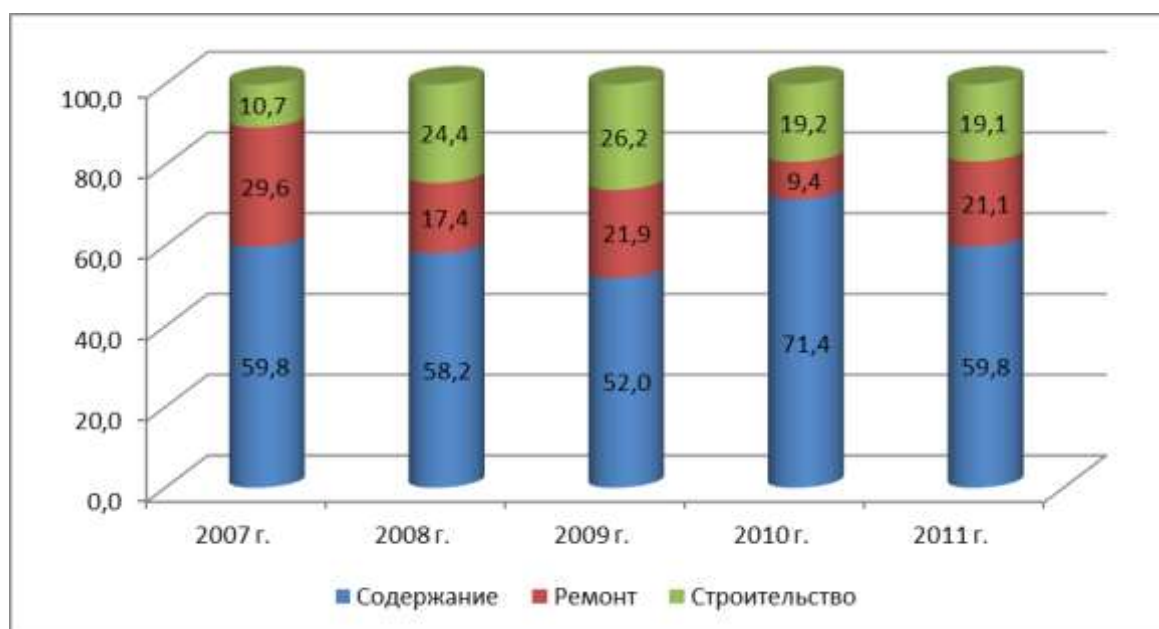


Рисунок 2 - Затраты областного бюджета на содержание, ремонт и строительство автомобильных дорог регионального значения (в %)

Согласно приведенным данным, основные затраты шли на содержание автомобильных дорог, затем - на строительство и ремонт.

При формировании бюджета Липецкой области в нем закладывались основные расходы на дорожное хозяйство, в том числе и на содержание и

ремонт автомобильных дорог. Например, согласно Закону Липецкой области «Об областном бюджете на 2011 г. и на плановый период 2012 и 2013 годов» в подразделе 0409 «Дорожное хозяйство» (дорожные фонды) были предусмотрены расходы на:

2011 год - в размере 1201121,6 тыс. р.;

2012 год - в размере 780652,6 тыс. р.;

2013 год – в размере 779777,6 тыс. р.

в том числе:

на обеспечение деятельности органов государственной власти в сфере дорожного хозяйства:

в 2011 г. - 30530 тыс. р.;

в 2012 г. - 29947 тыс. р.;

в 2013 г. – 29072 тыс. р.

на строительство, ремонт, строительство и реконструкцию автомобильных дорог регионального значения и выполнение иных мероприятий, предусмотренных в областной целевой отраслевой Программе дорожной деятельности Липецкой области на 2009-2012 гг.:

в 2011 г. - 780705,6 тыс. р.;

в 2012 г. - 750705,6 тыс. р.;

на капитальный ремонт и ремонт дорог общего пользования г. Липецка за счет межбюджетных трансфертов, полученных в виде субсидий из федерального целевого дорожного фонда, в 2011 г. – 389886 тыс. р.

на мероприятия в сфере дорожного хозяйства по целевой статье 0920305 «Прочие выплаты по обязательствам государства» в 2013 г. – 750705,6 тыс. р.

Невозможность сохранения дорожной инфраструктуры области при существовавшей системе финансирования требовала пересмотра порядка финансового обеспечения региональной дорожной отрасли.

Необходимость централизации средств на обеспечение функционирования дорожного хозяйства стала основанием для создания Дорожного фонда Липецкой области. Согласно Закону Липецкой области «О бюджетном процессе Липецкой области» в мае 2012 г. в расходной части областного бюджета был создан дорожный фонд области в целях финансового обеспечения дорожной деятельности в отношении автомобильных дорог общего пользования, а также капитального ремонта и ремонта дворовых территорий многоквартирных домов, проездов к дворовым территориям многоквартирных домов населенных пунктов. Объем бюджетных ассигнований Дорожного фонда утверждался законом об областном бюджете на очередной финансовый год и плановый период в размере не менее прогнозируемого объема доходов областного бюджета на основе ряда источников. Среди них акцизы на автомобильный бензин, другие виды топлива и масла; транспортный налог; плата в счет возмещения вреда, причиняемого автомобильным дорогам общего пользования

регионального значения транспортными средствами, осуществляющими перевозки тяжеловесных и (или) крупногабаритных грузов; штрафов за нарушение правил перевозки крупногабаритных и тяжеловесных грузов и ряд других.

Фактически порядок формирования и использования бюджетных ассигнований Дорожного фонда устанавливался нормативным правовым актом администрации области. В соответствии со ст. 5 Закона Липецкой области от 08.12.2011 г. № 579-ОЗ «Об областном бюджете на 2012 г. и на плановый период 2013 и 2014 годов» объем Дорожного фонда области на 2012 г. был определен в 3 821 053,9 тыс. р.

Основными источниками формирования Дорожного фонда области на 2012 г. явились доходы от уплаты акцизов на ГСМ в сумме 2240000,0 тыс. р., транспортного налога в сумме 660000,0 тыс. р., субсидии из федерального бюджета в сумме 500000 тыс. р., а также остаток субсидий из федерального бюджета, не использованный по состоянию на 01.01.2012 г. в сумме 350589,9 тыс. р.

Основные направления и объемы расходования ассигнований Дорожного фонда области на 2012 г. были следующие:

1) уплата налога на имущество в отношении автомобильных дорог общего пользования регионального значения - 241762,8 тыс. р.,

2) погашение бюджетных кредитов, полученных из федерального бюджета на строительство, реконструкцию, капитальный ремонт, ремонт и содержание автомобильных дорог общего пользования (за исключением автомобильных дорог федерального значения) - 276569,0 тыс. р.,

3) обслуживание долговых обязательств, связанных с использованием кредитов, полученных из федерального бюджета на строительство, реконструкцию, капитальный ремонт, ремонт и содержание автомобильных дорог общего пользования (за исключением автомобильных дорог федерального значения) – 10 360,0 тыс. р.,

4) капитальный ремонт, ремонт и содержание действующей сети региональных автодорог – 1447137,3 тыс. р.;

5) строительство и реконструкция региональных автодорог – 1035628,3 тыс. р.;

6) приобретение дорожно-эксплуатационной техники – 50000,0 тыс. р.;

7) прочие расходы – 582,6 тыс. р.;

8) ремонт дорог г. Липецка – 589,9 тыс. р.;

9) субсидии бюджетам муниципальных образований – 758424,0 тыс. р.,
из них:

на проектирование, строительство (реконструкцию) дорог, в том числе дорог с твердым покрытием до сельских населенных пунктов, не имеющих круглогодичной связи с сетью автомобильных дорог общего пользования – 75960,0 тыс. р.,

на капитальный ремонт и ремонт автомобильных дорог общего пользования местного значения населенных пунктов и соединяющих населенные пункты в границах муниципального района – 513940,4 тыс. р.,

на содержание автомобильных дорог общего пользования местного значения и обеспечения безопасности дорожного движения на них – 20000,0 тыс. р.,

на капитальный ремонт и ремонт дворовых территорий многоквартирных домов, проездов к дворовым территориям многоквартирных домов населенных пунктов – 148523,6 тыс. р. [3].

Графическое отображение расходования средств дорожного фонда области в 2012 г. представлено на рисунке 3.

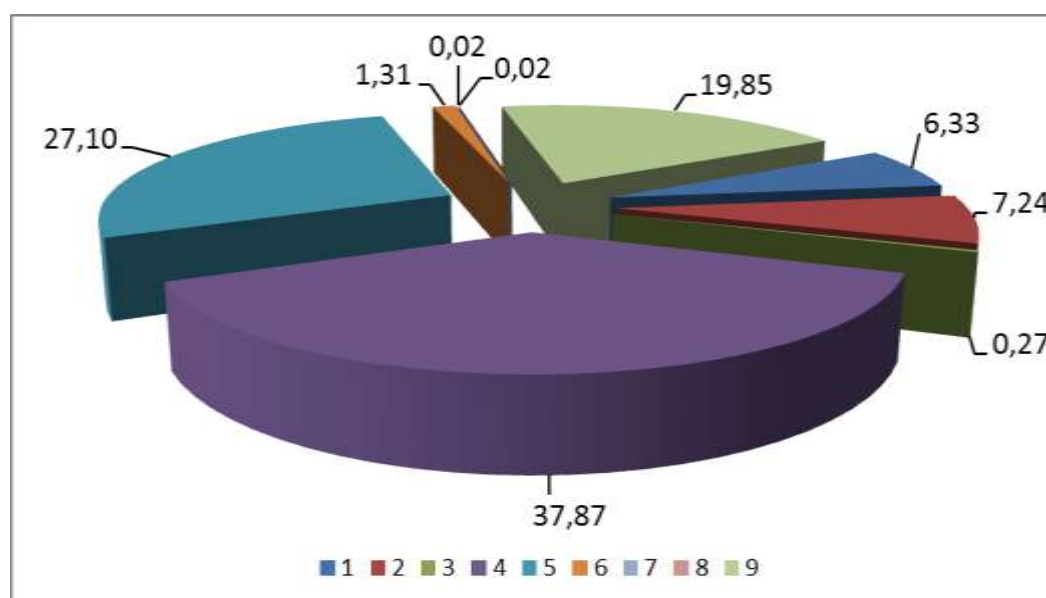


Рисунок 3. Объемы расходования ассигнований Дорожного фонда области на 2012 г. по статьям (в %)

Как видно из приведенных данных средства дорожного фонда области были направлены на капитальный ремонт, ремонт и содержание действующей сети региональных автодорог (4) – 37,87 %, строительство и реконструкция региональных автодорог (5) – 27,10 % и на субсидии бюджетам муниципальных образований (9) – 19,85 %.

Таким образом, формирование регионального дорожного фонда позволило увеличить общий объем финансовых средств и выровнять распределение данных средств по видам деятельности, в зависимости от их значимости. Финансовые показатели состояния дорожного фонда Липецкой области в 2012-2014 гг. представлены в таблице 2.

Таблица 2. Финансовые показатели дорожного фонда Липецкой области в 2012-2014 гг. (тыс. руб.) [4].

	2012	2013	2014
общий объем	3821053,9	3030000,0	3264046,1
капремонт и содержание	1447137,3	1711918,9	1784597,1

строительство и реконструкция	1035628,3	831364,6	315781,8

При фактическом увеличении общего объема финансовых средств дорожного фонда области по сравнению с предыдущими годами, изменились показатели расходных статей – рисунок 4.

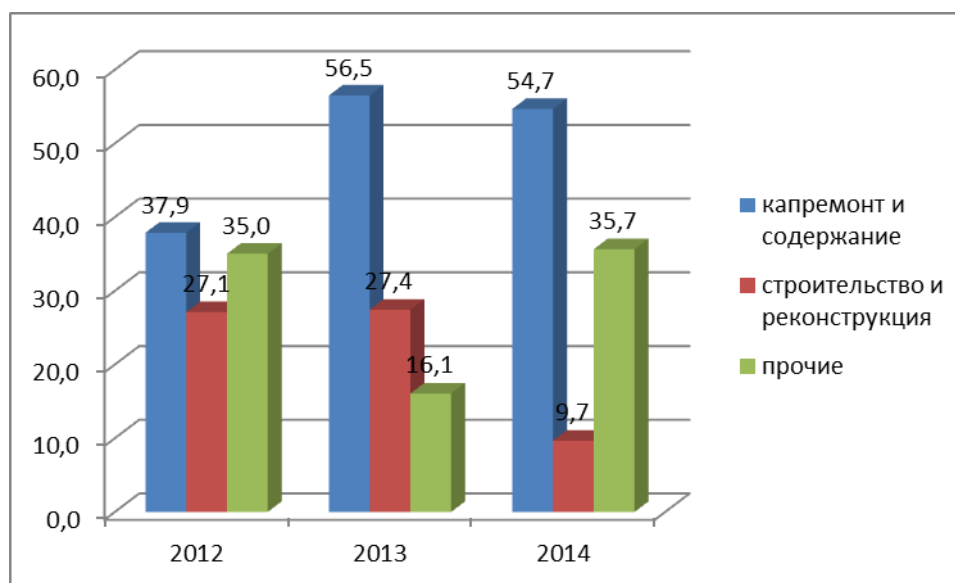


Рисунок 4. Показатели статей расходов Дорожного фонда Липецкой области в 2012-2014 гг. (в %)

Как и в предыдущие годы основные затраты направлены на содержание и капитальный ремонт имеющихся автомобильных дорог регионального уровня. Данный показатель в структуре расходов в процентном отношении фактически не изменился, но изменились финансовые объемы – средства, направляемые на содержание и капитальный ремонт увеличились в 2-3 раза.

Существенно сократились объемы финансирования строительства и реконструкции автомобильных дорог, что свидетельствует о завершении формирования автодорожной инфраструктуры региона.

Несомненно, что формирование источников финансирования дорожной отрасли посредством их аккумулирования в рамках дорожного фонда региона оправдало себя, продемонстрировало свою результативность.

Следует обратить внимание на зависимость источников дорожного фонда области, его наполняемости от состояния автомобильного парка области и транзитеров. Вместе с тем, финансовые поступления для финансирования дорожного хозяйства области невозможно обеспечить без соответствующих механизмов их сбора. В связи с этим финансирование дорожной отрасли не может быть единственным, пусть и важным элементом оценки результативности механизма управления дорожным комплексом. Именно поэтому в методическом подходе к оценке функциональности механизма управления дорожным комплексом необходимо осуществить

анализ производственной составляющей.

Использованные источники:

1. Третьяк В.П. Экономика отраслевой организации рынков. Учебное пособие – М.: ТЕИС, 2005.
2. Покидов Б.М. Развитие агропромышленного комплекса региона в условиях функционирования особых экономических зон // Автореф. дисс. на соиск. уч. ст. к.э.н. – М.: МГУТУ, 2011.
3. Дорожный фонд Липецкой области в 2012 году // Управление дорог и транспорта Липецкой области. Официальный сайт 2012 г. // <http://transport-admlr.ru>.
4. Информация о формировании и расходовании ассигнований Дорожного фонда Липецкой области на 2013 год // Администрация Липецкой области. Официальный сайт / <http://admlip.ru/authorities/administratsiya-lipetskoy-oblasti/otraslevye-isp-organy/dorozhnyy-fond-lipetskoy-oblasti/>; Дорожный фонд Липецкой области в 2014 году // Управление дорог и транспорта Липецкой области. Официальный сайт / <http://transport-admlr.ru/dorozhnyy-fond-lipetskoy-oblasti-2014>.

Татарникова К.А.

аспирант

кафедра менеджмента

Московцев В.В., д.э.н.

научный руководитель, профессор

ФГБОУ ВПО «ЛГТУ»

Россия, г. Липецк

**ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ КОМПОНЕНТ МЕТОДИЧЕСКОГО
ПОДХОДА К ОЦЕНКЕ ФУНКЦИОНАЛЬНОСТИ МЕХАНИЗМА
УПРАВЛЕНИЯ ДОРОЖНЫМ КОМПЛЕКСОМ РЕГИОНА**

Современный автодорожный комплекс России представляет собой сложную систему. Сложность данной системы определяется многообразием форм собственности на объекты дорожного хозяйства, разнообразием производственных, финансовых, социальных отношений, высокими темпами технического и технологического развития. Многообразие связей, возникающих в процессе функционирования дорожного комплекса, обусловило формирование соответствующей системы управления. Между тем, проблемы современного дорожного хозяйства актуализируют необходимость оценки функциональности механизма управления дорожным комплексом.

В этой связи нами предложен методический подход к оценке функциональности механизма управления дорожным комплексом отдельного региона. В рамках данного подхода осуществляется анализ функциональности его отдельных уровней – административного, финансового и производственного. В настоящей статье основное внимание

уделено последнему – производственному уровню.

Производственный уровень экономического механизма регионального управления государственным имуществом Липецкой области представлен организациями различных форм собственности, осуществляющими работы по содержанию, ремонту или строительству автомобильных дорог на территории области как за счет собственного, так и за счет государственного имущества. Фактически их можно разделить на две группы: областные государственные унитарные предприятия и предприятия иных форм собственности, действующих в дорожной сфере.

Следует отметить, что в Липецкой области в процессе формирования рыночной экономики сложилась районированная сеть дорожно-эксплуатационных предприятий, различных форм собственности. При этом дорожные областные государственные предприятия - ОГУП - расположены в 14-ти из 18-ти районов области, филиалы ЗАО «Агродорстрой» находятся в 9 районах из 18-ти, дорожные предприятия частной формы собственности – ЗАО, ОАО, ООО – расположены преимущественно в областном центре – Липецке - 18, и близлежащих райцентрах – 3-и в Ельце, по 1-му в Хлевном и Задонске, 2-а в Усмани. Как итог, в дорожном хозяйстве области функционирует одно федеральное, 16 областных, одно муниципальное и 33 частных специализированных дорожных предприятия.

Обратим внимание на областные государственные унитарные и частные дорожные предприятия, так как именно они составляют производственную основу дорожного комплекса Липецкой области.

Один из первых вопросов, возникающих при анализе дорожных предприятий – каким образом в рыночных условиях осуществляется планирование их производственной деятельности. Ответ на поставленный вопрос следует искать в системе государственного и муниципального заказа.

В соответствии с Федеральным законом от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» на протяжении ряда лет дорожные предприятия Липецкой области могли получать государственный/муниципальный заказ посредством участия в открытом аукционе. В соответствии с законом организаторы обязаны размещать госзаказы Липецкой области на официальном сайте и публиковать информацию о конкурсе в прессе. Привлечение поставщиков к участию в торгах, по мнению законодателей, позволяет осуществлять госзакупки в целом по стране, и в Липецкой области в частности, на основаниях свободной конкуренции, делать их максимально прозрачными.

Считается, что реализация госзаказов удобна для заказчиков и привлекательна для подрядчиков. Став победителем конкурса, компания заключает контракт на реализацию госзаказа Липецкой области и получает стабильные перспективы в производственной деятельности. Именно поэтому с каждым годом в тендерах на госзаказы Липецкой области становится все

больше участников.

В тоже время объем государственных заказов на выполнение работ в области дорожного строительства определяется преимущественно возможностями областного бюджета и федеральных субсидий на дорожное хозяйство. В рамках регионального бюджета закладываются те программы, под реализацию которых и выделяются соответствующие финансовые ресурсы.

Претендентами на участие в торгах выступает более двух десятков дорожно-строительных организаций. Преимущественно это общества с ограниченной ответственностью, реже ЗАО и ОАО. Помимо ОГУП в открытых аукционах участвовали такие организации как ООО МПО «Спецмаш», ООО «Промтехника», ООО «Строймонтаж-М», ООО «Промтехника-2», ООО «Липецкгосстрой», ООО «Технический центр организации дорожного движения». ООО «Липецкая дорожно-строительная фирма №1», ООО «Автобан-Липецк», ЗАО «Агродорстрой», ООО «ДСУ №7», ОАО «Липецкое ДСП №1».

Основными заказчиками на производство работ выступают Управление дорог и транспорта Липецкой области, Управление капитального ремонта г. Липецка, Управление главного смотрителя г. Липецка, администрации муниципальных районов.

С 2011 г. в области при получении госзаказа стали использоваться электронные площадки для проведения электронных аукционов. В 2011 г. например ОГУП «Липецкдоравтоцентр» из первоначально выигранных лотов на сумму в 81,3 млн. р. получил в итоге контракты на 68,9 млн. р., то есть из 11 выигранных на аукционе заказов до заключения контракта доведены были только пять. Связано это с тем, что соотношение цены контракта и затрат на работы рассматривается не всегда как приемлемые.

В связи с этим эффективность государственного контракта на работы по содержанию государственного имущества - автомобильных дорог - можно поставить под сомнение по ряду причин.

Во-первых, госзаказ не гарантирует качества исполнения подрядчиком работ, услуг, качества продукции. В качестве примера рассмотрим несколько лотов, выставленных на торги в июле 2010 г.

На аукционе 15 июля 2010 г. в МУ «Управление капитального ремонта г. Липецка» был выставлен лот №1 - ремонт и реконструкция внутридворового асфальтового покрытия г. Липецка, который предполагал объем работ в 11 452 м². на первоначальную сумму в 4 650 000 рублей. К аукциону были допущены ООО «ПРЕМЬЕРА» (г. Липецк), ООО «НПО «Спецмаш» (Липецкая обл., Липецкий район, с. Крутые Хутора), ОГУП «Липецкдоравтоцентр» (г. Липецк), ООО «Автобан-Липецк» (г. Липецк). По результатам аукциона победителем стало ОГУП «Липецкдоравтоцентр», предложившее 3 696 750 рублей. Таким образом, цена контракта была снижена на 953,2 тыс. р. или на 20 %.

При проведении торгов по лоту № 3 - ремонт и реконструкция внутридворового асфальтового покрытия г. Липецка – 10 293 м² (сумма 4 350 000,0 руб.) среди тех же участников, победителем стало ООО «ПРЕМЬЕРА», снизившее цену контракта до 3 284 250,0 р., то есть на 1 065 750 р. или практически на 24,5 % от стартовой цены.

По лоту № 4 - ремонт и реконструкция внутридворового асфальтового покрытия г. Липецка – 13 301 м² (5 350 000,0 р.) победителем стало ООО «Автобан-Липецк», опустившее цену контракта до 3 236 750,0 р. или на 2 113 250 р., то есть на 39,5 %.

Закономерен вопрос – насколько низко может быть опущена цена в торгах на выполнение дорожных работ и каковы последствия данного снижения. Следует иметь в виду, что первоначальная цена лотов определялась в результате проведения сметных работ, осуществленных ОГУП «Липецкдорпроект» по заказу МУ «Управление капитального ремонта г. Липецка». Сметные работы были проведены в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 23 августа 2007 г. № 539 «О нормативах денежных затрат на содержание и ремонт автомобильных дорог федерального значения и правилах их расчета», Приказом Минтранса РФ от 12 ноября 2007 г. № 160 «Об утверждении Классификации работ по капитальному ремонту, ремонту и содержанию автомобильных дорог общего пользования и искусственных сооружений на них» и другими нормативными актами, регулирующих параметры дорожно-строительных работ. Таким образом, установленная стартовая цена лотов – это оптимальная цена на осуществление дорожных работ.

Снижение суммы заказа ставит потенциального подрядчика перед необходимостью изыскать средства, потребные для проведения работ, либо за счет снижения прибыли, либо - за счет снижения качества работ.

Сам подрядчик тоже может получить материалы (работы, услуги) по более низким ценам, посредством участия в торгах на их приобретение. Но и в данном случае должен быть уровень, ниже которого нельзя опуститься без снижения качества тех же строительных материалов. Например, согласно действующим ГОСТам 8267-93 и 25 607-94, щебень для дорожного строительства должен применяться с регламентированным содержанием «лещадки» - кубовидности. Это требование часто нарушается в результате поиска более низких цен на материалы. Применение щебня с повышенным содержанием «лещадки» ухудшает удобоукладываемость, повышает расход битума и цемента, снижает сопротивляемость нагрузкам и снижает срок службы дорог. Также касается таких компонентов дорожного строительства как битум, цемент и другие материалы.

Таким образом, качество становится одним из средств снижения затрат и покрытия издержек и каждое предприятие само определяет степень допустимого снижения качества. Другим средством является снижение оплаты труда.

Вопросы качества работ и последующей гарантии на выполненные работы, возможные риски полностью ложатся на исполнителя. Так, в государственном контракте на работы по содержанию автомобильных дорог регионального значения, сооружений на них и мероприятий по безопасности дорожного движения в 2011-2013 гг. в Данковском, Лебедянском районах области отмечается, что на период действия контракта риск от случайной гибели или случайного повреждения результатов выполненных работ несет Подрядчик. Риск от случайной гибели или случайного повреждения материалов, оборудования или иного, используемого для исполнения контракта имущества, переданного Заказчиком Подрядчику, несет Подрядчик.

При этом четко оговариваются сроки действия гарантии. Гарантийный срок устранения Подрядчиком дефектов, возникших в течение гарантийных сроков, на автомобильных дорогах и искусственных сооружениях на них составляет: на разметку дорожную – 6 мес., на восстановление покрытий картами, ямочный ремонт, ликвидацию просадок проезжей части, заливку трещин – один год. По обустройству дороги: на окраску дорожных знаков, барьерного ограждения, перильного ограждения – один год, на замену барьерного ограждения – пять лет, на замену и установку автопавильонов – восемь лет.

Таким образом, госконтракт, преследуя цели государственных органов по снижению затрат на выполнение соответствующих работ, услуг, даже со всеми юридическими оговорками контракта по обеспечению качества со стороны подрядчика, вовсе не создает условий для его реального соблюдения. Более того, реализация ФЗ № 94 практически не ущемляет Заказчика – он в любом случае в выигрыше: за экономию бюджетных средств при снижении цены контрактов на аукционах и не несет ответственности за качество выполненных подрядчиком работ – все недостатки будет устранять непосредственно подрядчик.

Во-вторых, заключение государственного контракта посредством участия в торгах предполагает посредством конкуренции допустить к работам по обеспечению сохранности, содержанию государственного имущества специальные дорожно-строительные, технически подготовленные предприятия. Но на практике участие в торгах и получение контракта могут осуществить и предприятия совершенно далекие от дорожного строительства, например рекламные агентства.

Следовательно, контрактная система фактически нивелирует значимость специализированных дорожных предприятий, которые функционируют именно с целью обеспечения сохранности автомобильных дорог региона. Более того, контрактная система позволяет финансово обеспеченным недорожным организациям использовать специализированные дорожные предприятия в качестве субподрядчиков, что отрицательно отражается на финансовых результатах деятельности

последних.

Система государственного/муниципального заказа формирует своеобразное «разделение труда» внутри самих дорожных предприятий региона. Говорить об этом позволяет анализ реестра контрактов за 2009-2010 гг. на осуществление дорожных работ в Липецкой области.

Имеющиеся данные свидетельствует, что за 2009-2010 гг. в области было заключено 267 контрактов на проведение дорожных работ. Из них 151 заключен дорожными предприятиями (государственными – ОГУП - и частными - ДЧП) и 116 недорожными (общестроительными) частными предприятиями - НЧП, что в процентном отношении составляет соответственно 56,5 % (32,9 % контракты ОГУП, 23,6 % - контракты ДЧП) и 43,5 % (контракты НЧП) – рисунок 1.



Рисунок 1. Распределение контрактов по обеспечению функционирования автомобильных дорог Липецкой области

При этом интересна ценовая сторона контрактов. Общая цена всех контрактов составила 216,1 млн. р. Из них на долю дорожных предприятий приходится 141,9 млн. р. (ОГУП – 46,4 млн. р. и частные дорожные предприятия – 95,5 млн. р.) и на долю недорожных частных предприятий 74,2 млн. р. Процентное соотношение представлено на рисунке 2.

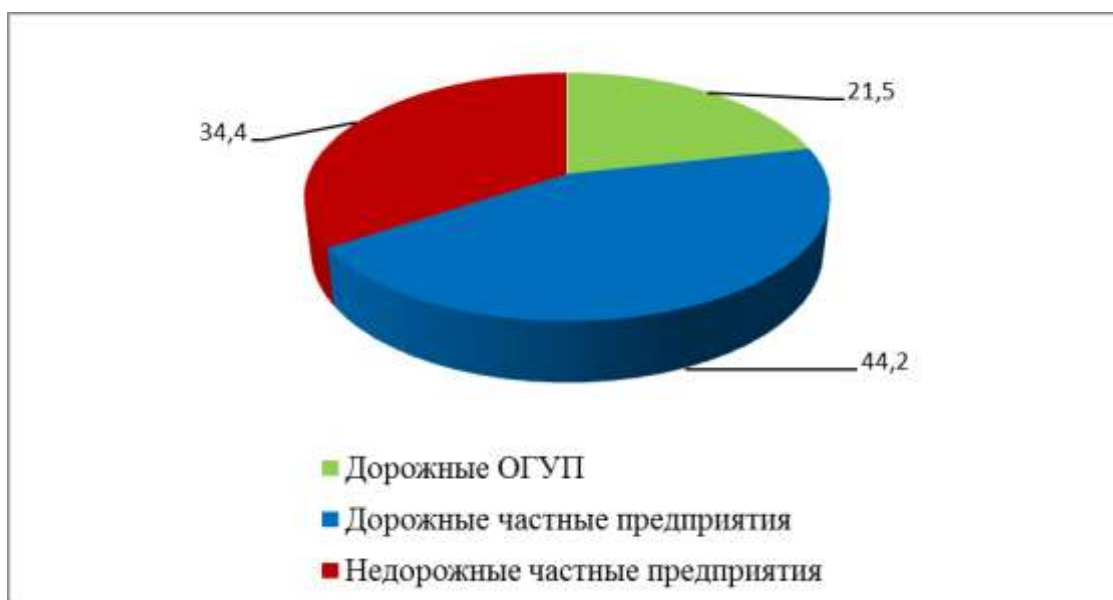


Рисунок 2. Распределение цены контрактов по обеспечению функционирования автомобильных дорог Липецкой области (в %)

Таким образом, на 32,9% контрактов ОГУП приходится 21,5% цены контрактов, на 23,6% контрактов ДЧП приходится 44,2% цены контрактов и на 43,5% контрактов НЧП приходится 34,4% цены контрактов – рисунок 3.

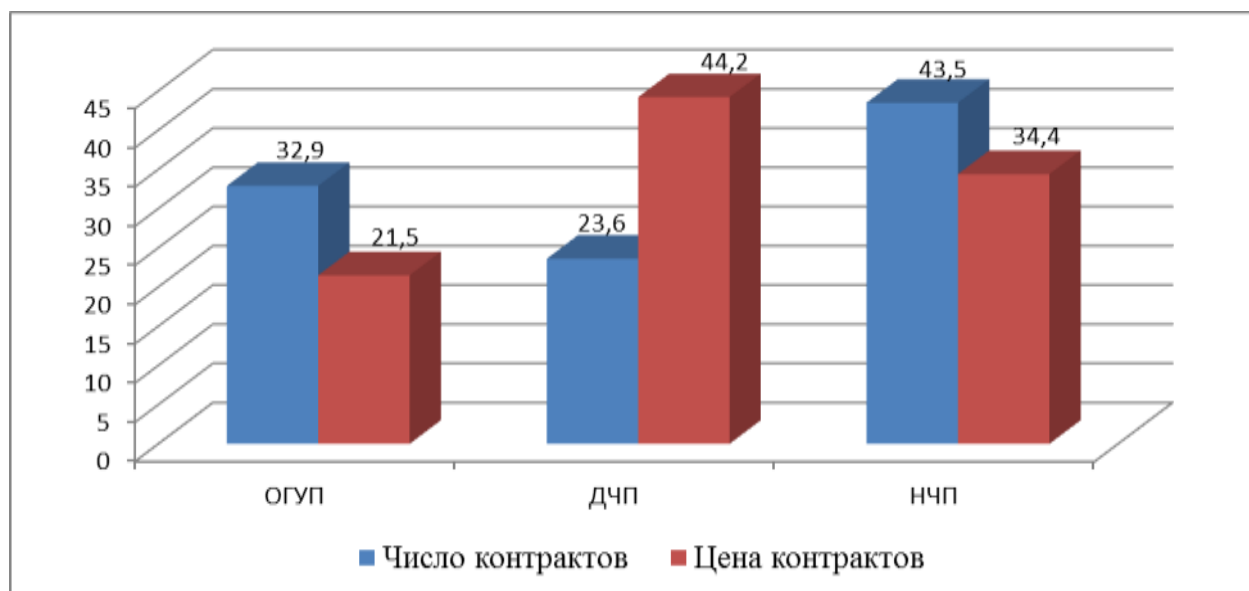


Рисунок 3. Соотношение количества и цены контрактов предприятий, обеспечивающих функционирование автомобильных дорог Липецкой области (в %)

Приведенные данные позволяют утверждать, что областные государственные предприятия обеспечивают выполнение трети всех контрактов с самой низкой ценой и, следовательно, прибылью. Частные предприятия, как дорожные, так и недорожные общестроительные предприятия, выполняют работы, обеспеченные фактически 70-ю %

контрактов с 80-ю % цены контрактов.

Необходимо отметить, что в разрезе видов работ между ОГУП, ДЧП и НЧП нет существенного различия – рисунок 4.



Рисунок 4. Распределение количества контрактов по видам работ

Практически все предприятия обеспечивают проведение ремонтных работ, но именно на ОГУП ложится наибольший объем данного вида работ, затем следуют недорожные частные предприятия. Содержание дорог, согласно муниципальным контрактам, в большей степени обеспечивают недорожные частные предприятия, и на одном уровне ОГУП и ДЧП. Аналогичное положение и в строительстве. Однако стоимостные показатели существенно различаются. Средняя цена контракта у ОГУП составляет 527 тыс. р., у ДЧП – 1,5 млн. р., у НЧП – 640 тыс. р. Следовательно, в своей основной массе, для ОГУП характерна реализация работ по контрактам с низкой стоимостью. Тенденция использования ОГУП для проведения низкозатратных работ просматривается на достаточно длительном временном отрезке, что ставит вопрос об эффективности контрактной системы.

В условиях рынка производственная деятельность предприятий дорожной отрасли области, вне зависимости от форм собственности должна быть приблизительно схожей, так как направлена на единый хозяйственный объект. На практике существует градация деятельности предприятий государственной и частной форм собственности. Из таких видов деятельности как ремонт, содержание и строительство автомобильных дорог, на долю государственных предприятий приходится преимущественно ремонт и содержание и в меньшей степени строительство. Функция строительства и в меньшей степени ремонта отводится частным предприятиям - рисунок 5 [1].

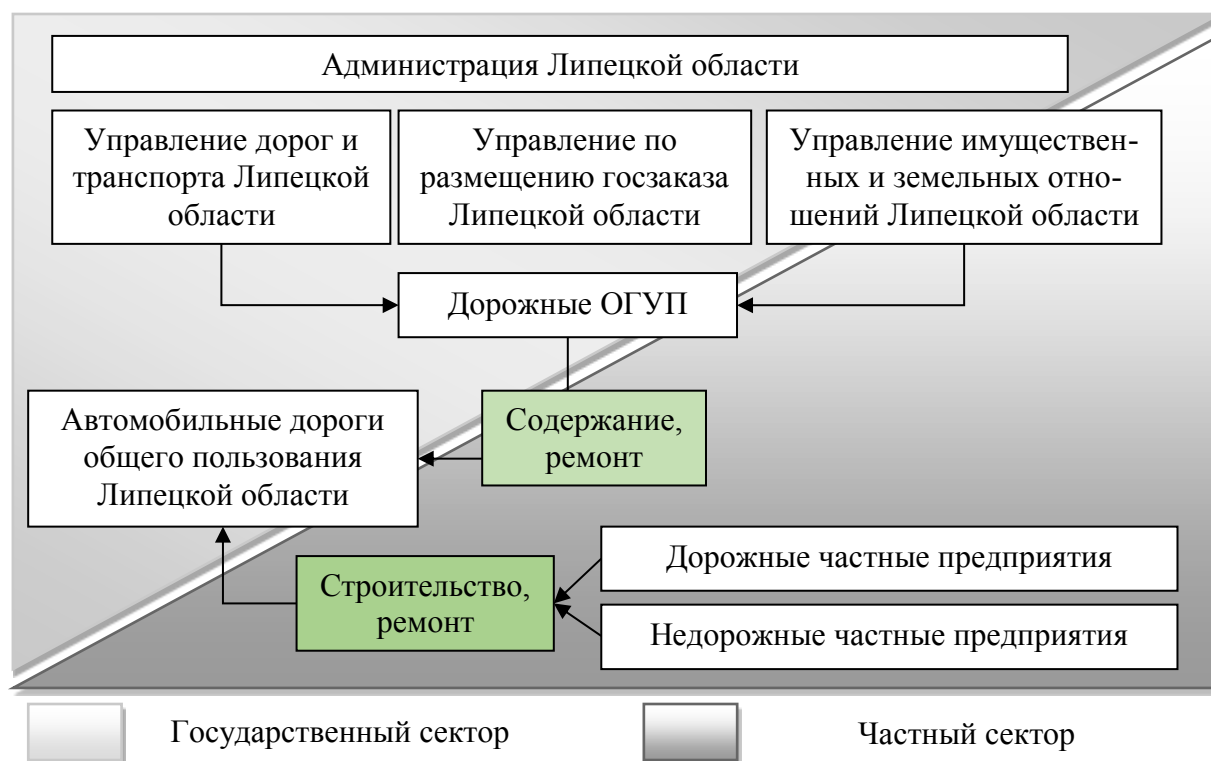


Рисунок 5. Роль формы собственности в обеспечении функционирования автомобильных дорог региона

В первую очередь такая градация связана с целевой направленностью. Областные государственные унитарные предприятия фактически являются частью государственного механизма управления государственным имуществом, в качестве которого выступают автомобильные дороги общего пользования Липецкой области. Данные специализированные предприятия преимущественно выполняют низкоприбыльные работы по содержанию и ремонту автомобильных дорог. Связанные с исполнительными органами государственной власти Липецкой области правом хозяйственного ведения на движимое и недвижимое областное (государственное) имущество, ОГУПы обязаны обеспечивать содержание и ремонт дорог. В рамках данной связи Управление дорог и транспорта Липецкой области имеет правовые и экономические рычаги управления производственной деятельностью ОГУП, рычаги контроля качества выполняемых работ, что в меньшей степени присуще в отношении предприятий частной формы собственности [2].

Фактически областные государственные унитарные предприятия, несмотря на то, что являются коммерческими предприятиями, несут в первую очередь социальную нагрузку и лишь во вторую – коммерческую. Что касается предприятий частной формы собственности, то здесь в точности наоборот – первостепенна коммерческая составляющая.

Обратим внимание на показатели деятельности дорожных ОГУП по результатам 2011 г. и определим место ОГУП в системе обеспечения сохранности государственного имущества, вверенного Управлению дорог и транспорта Липецкой области.

В 2011 г. профинансировано с учетом федеральных ассигнований - 1124,3 млн. р., из них содержание автомобильных дорог - 659,2 млн. р., ремонт - 232,0 млн. р., строительство и реконструкция - 210,9 млн. р., прочие работы - 22,2 млн. р. Исходя из областных потребностей на территориях муниципальных районов, были заложены конкретные финансовые объемы под каждый ОГУП, осуществлявший дорожно-строительные работы, что наглядно представлено в таблице 1.

Из 1124318,8 р., выплаченных в 2011 г. за дорожно-строительные работы подрядчикам, на долю ОГУП приходится 910638,5 р. или 81 % всех средств.

Таблица 1. Фактическое финансирование дорожно-строительных работ по статьям расходования средств в 2011 г.

Организация	Фактически и оплачено подрядчиком тыс. р.	Дорожное хозяйство Липецкой области			
		Содержани е автодорог, тыс. р.	Ремонт автодорог тыс. р.	Строительст -во автодорог тыс. р.	Прочие
ОГУП Грязи ДСР	32698,7	32698,7			
ОГУП Данков ДСР	95779,7	88752,8	7026,9		
ОГУП Доброе ДСР	53154,0	43562,6	9591,4		
ОГУП Добринка ДСР	52614,2	46791,2	5823,0		
ОГУП Долгоруково ДСР	28998,2	28998,2			
ОГУП Елец ДСР	67195,1	54313,8	12881,3		
ОГУП Задонск ДСР	43877,0	43877,0			
ОГУП Измалково ДСР	28553,5	28553,5			
ОГУП Красное ДСР	28390,8	28390,8			
ОГУП Лев-Толстой ДСР	33635,9	26328,4	7307,5		
ОГУП Липецк ДСР	89525,2	68893,0	20632,2		
ОГУП Тербуны ДСР	57159,9	56435,8	724,1		
ОГУП Усмань ДСР	85843,1	70907,7	14935,4		
ОГУП Чаплыгин ДСР	37996,7	35996,7	2000,0		
ОГУП Липецкдорпроект	7331,2	4087,9	1391,3	1852,0	
ОГУП Липецкдоравтоцентр	0,0				
ИТОГО по ОГУП	742753,2	658588,1	82313,1	1852,0	
ОАО «Елецкое ДСУ-3»	153994,2			153994,2	
ООО «Мостоотряд-126»	13891,1		13891,1		
ИТОГО	910638,5	658588,1	96204,2	155846,2	
Прочие организации	62097,7	643,5	6427,6	55026,6	

Прочие расходы	10598,8				10598,8
Субсидии на дорожную деятельность муниципальным районам	8645,6				8645,6
Субсидии на капремонт и ремонт а/д общего пользования муниципального образования г.Липецка	129371,2		129371,2		
Субсидии по программе энергосбережения	2967				2967
ВСЕГО	1124318,8	659231,6	232003,0	210872,8	22211,4

Вместе с тем, непосредственно ОГУП данные финансовые объемы не были выбраны полностью. Фактически из 910638,50 р., направленных по линии Управления дорог и транспорта Липецкой области, непосредственно ОГУП выполнили работы на 536072,00 р. или 59 % от общего объема.

Таким образом, на долю ОГУП в дорожно-строительных работах, обеспеченных Управлением дорог и транспорта Липецкой области, приходится около 60 %. Но Управление дорог и транспорта отвечает преимущественно за содержание и ремонт автомобильных дорог регионального значения и практически не касается вопросов строительства автодорог. Это закрепляет направленность дорожных ОГУП на проведение дешевых дорожных работ.

Среди подрядчиков в наилучшем положении находятся предприятия частной формы собственности, так как обладают большей финансовой свободой. ОГУП имеют достаточно ограниченные финансовые возможности, часто обусловленные состоянием региональной и мировой экономики. Обратим внимание на показатель чистых активов предприятий. Экономический смысл показателя чистых активов - величина имущества предприятия, остающегося после удовлетворения претензий всех кредиторов предприятия. В таблице 2 представлены данные о состоянии чистых активов предприятий за 2009-2011 г.

Таблица 2. Показатели чистых активов ОГУП «Дорстройремонт» за 2009-2011 г. (тыс. р.)

Предприятия	2009 г.	2010 г.	2010 г. к 2009 г. в%	2011 г.	2011 г. к 2010 г. в%
ОГУП Грязи ДСР	24604,00	26311,00	107	12047,00	46
ОГУП Данков ДСР	26615,00	29859,00	112	20225,00	68

ОГУП Доброе ДСР	27431,00	28854,00	105	24279,00	84
ОГУП Добринка ДСР	28856,00	28115,00	97	28187,00	100
ОГУП Долгоруково ДСР	20121,00	19315,00	96	17454,00	90
ОГУП Елец ДСР	23602,00	23509,00	100	23137,00	98
ОГУП Задонск ДСР	16528,00	15587,00	94	15301,00	98
ОГУП Измалково ДСР	25304,00	23076,00	91	26066,00	113
ОГУП Красное ДСР	17085,00	15723,00	92	13897,00	88
ОГУП Лев-Толстой ДСР	5895,00	1705,00	29	5249,00	308
ОГУП Липецк ДСР	57893,00	60921,00	105	61417,00	101
ОГУП Тербуны ДСР	32095,00	29855,00	93	23039,00	77
ОГУП Усмань ДСР	38517,00	38517,00	100	36118,00	94
ОГУП Чаплыгин ДСР	22768,00	22609,00	99	22406,00	99

Анализ представленных данных позволяет заключить, что в 2010 г. только 5 предприятий смогли обеспечить увеличение чистых активов по отношению к 2009 г., а в 2011 г. только 2 предприятия реально превысили показатели предшествующего года.

На фоне динамики чистых активов следует обратить внимание на объемы отчислений, которые осуществляют ОГУП «Дорстройремонт» в областной бюджет. Отчисления предприятий составили в 2009 г. 1503,0 тыс. р., в 2010 г. – 965,4 тыс. р. и 1198,0 тыс. р. в 2011 г. В итоге, снижение показателей чистых активов предприятий, а также снижение объемов отчислений в бюджет говорят в целом о достаточно сложном финансовом состоянии предприятий в 2009-2011 г. Это подтверждается и состоянием кредитования областных государственных унитарных предприятий.

Анализ решений о даче согласия на совершение крупной сделки, связанной с предоставлением кредита (займа) дорожным ОГУП за 2005-2012 гг. позволяет сделать ряд заключений.

Количество предоставленных дорожным ОГУП кредитов за указанный период незначительное – из 16 предприятий ежегодно от 2 до 6 имело возможность кредитоваться. Суммы кредитов существенно разнятся – от 0,6 млн. р. до 40 млн. р. на предприятие. Объем кредитования в значительной степени обусловлен потребностями заемщиков. Заимствования дорожных ОГУП в 2005-2012 гг. осуществлены, прежде всего, для пополнения оборотных средств (83,3 млн. р.), приобретения строительных материалов (63,8 млн. р.), покупку техники (34,3 млн. р.) и для обеспечения фонда зарплаты (17,3 млн. р.) [3].

Говоря о финансовой свободе деятельности предприятий дорожной сферы необходимо обратить внимание на тот факт, что ОГУП, помимо основных налоговых отчислений осуществляют еще и регулярные отчисления в областной бюджет по итогам финансового года – в размере 10

% от чистой прибыли.

Таким образом, производственная среда, созданная современным законодательством, предполагает наилучшие условия для деятельности частных предприятий. Чем объясняется такое положение.

Во-первых, предприятия имеют различную целевую направленность. Социальная функция дорожных ОГУП обуславливает выполнение последними самых неприбыльных работ. Фактически через ОГУП государство на уровне регионов осуществляет компенсаторские функции, обеспечивая функционирование наиболее затратных или низкоприбыльных элементов дорожного хозяйства.

Частные предприятия, ориентированные на получение коммерческой выгоды, принимают участие в борьбе за наиболее дорогие контракты. Несомненное преимущество здесь имеют дорожные частные предприятия, которые будучи специализированными организациями, имеют технические и технологические возможности для выполнения значительного объема дорогостоящих работ. Участие общестроительных организаций в дорожных работах объясняется необходимостью обеспечения прибыли за счет тех технических средств, которые есть в наличии. Простой могут обойтись дороже. Поэтому данные предприятия стремятся получить наибольший объем низкотехнологических дорожных работ.

Во-вторых, предприятия имеют различные финансовые возможности, что ярко проявляется при участии в торгах. Большая часть рассмотренных контрактов заключена на основе запроса котировок. Высокоценовые контракты традиционно проводятся через открытый аукцион, где дорожные частные предприятия максимально используют имеющиеся финансовые ресурсы. У крупных дорожных предприятий, таких как ЗАО «Агродорстрой», ОАО «Дорстрой-1», ОАО «Дорстрой-2», ЗАО «Липецкавтомост», ОАО «ЛИПЕЦКОЕ ДСП-1», ОАО «Елецкое ДСУ-3» и других есть необходимость и средства для борьбы за высокостоймостные контракты. Дорожные ОГУП существенно ограничены в получении и размере средств для заключения контрактов, обременены постоянными согласованиями с учредителями, их финансовая деятельность регламентируется административными структурами области. Недорожные частные предприятия участвуют в получении тех контрактов, которые наименее затратны, то есть обеспечивают работы на близлежащих территориях, дают возможность использовать местные ресурсы, не требуют применения сложных технологий и т. д.

Система госзаказа в дорожной отрасли позволяет участвовать в выполнении работ не только специализированным дорожным предприятиям, но и предприятиям, не имеющим отношения к дорожной отрасли, не имеющим соответствующего профессионального уровня. Выше отмечалось, что конкуренция поставщиков на торгах и котировках в 2010-2011 гг. осталась на одном уровне, составив 2,8 заявки на 1 процедурную закупку.

То есть в торгах практически постоянно участвуют 2-3 специализированные дорожные организации, которые имеют лицензирование, финансовые средства для участия в торгах, отработанный механизм документального обеспечения торгов. Данные организации берут на себя фактически роль генподрядчика, «разбирают» между собой государственный/муниципальный заказ, а затем «разносят» его по «своим» субподрядчикам, среди которых может вообще не быть специализированных дорожных предприятий. Большую часть работ, не касающихся устройства дорожных одежд, могут быть выполнены такими предприятиями. Формально работы выполнены лицензированной организацией, то есть генподрядчиком, фактически – нелицензированной на дорожные работы строительной организацией. В итоге, часть бюджетных средств уходит из дорожной отрасли, обеспечивая к тому же сомнительное качество дорожных работ.

В-третьих, №94-ФЗ не устраняет возможности лоббирования интересов определенных дорожных предприятий в структурах законодательной и исполнительной власти области.

Обозначенные условия функционирования производственных единиц в дорожной сфере в конечном итоге определяют результативность механизма управления дорожным комплексом региона. Совершенствование данного механизма должно осуществляться на региональном уровне, но в соответствии с целевыми задачами государства в целом и применительно к каждой отдельной отрасли, использующей в качестве экономического ресурса государственное имущество.

Использованные источники:

1. Администрация Липецкой области. Официальный сайт / <http://admlip.ru/authorities/administratsiya-lipetskoy-oblasti/otraslevye-isp-organy/dorozhnyy-fond-lipetskoy-oblasti/>.
2. Управление дорог и транспорта Липецкой области. Официальный сайт / <http://transport-admlr.ru/dorozhnyy-fond-lipetskoy-oblasti-2014>.
3. Управление имущественных и земельных отношений Липецкой области // Официальный сайт / <http://uizo.lipetsk.ru>.

Тащиян И.Н.
преподаватель социально-экономических дисциплин
ГБОУ СПО Юргинский технологический колледж
Россия, г. Юрга

ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ В ОБЛАСТИ ЗАНЯТОСТИ

В условиях рыночных отношений проблема занятости молодежи приобретает новые свойства. С одной стороны, вопросы трудоустройства чрезвычайно значимы для молодых людей, с другой – реализовать свои потребности в профессиональной сфере удастся далеко не каждому. В этой связи возникает необходимость прописать в законе некоторые нормативы

государственного регулирования занятости молодежи.

Вышесказанное позволяет сформулировать цель исследования, которая заключается в проведении анализа системы нормативно-правового обеспечения занятости молодежи и выявления проблем в области правового регулирования государственной молодежной политики (далее ГМП).

Достижение поставленной цели предусматривает решение следующих исследовательских задач: выделить основополагающие документы, регулирующие государственную молодежную политику в России; проследить влияние динамики становления модели государственной молодежной политики на формирование и развитие системы нормативно-правового обеспечения занятости молодежи; выявить проблемы правового регулирования молодежной политики в области занятости.

Серьезные проблемы для формирования теории правового регулирования государственной молодежной политики создает отсутствие законодательного определения на уровне федерального законодательства термина «молодежь» и образованных на его основе словосочетаний.

Согласно социологическому словарю молодежь - социально-демографическая группа, переживающая период становления социальной зрелости, вхождения в мир взрослых, адаптации к нему и будущего его обновления [1,с.256]. К началу XXI в. в молодежной среде произошли настолько заметные демографические изменения, что они, как никакой другой показатель, четко характеризуют положение российской молодежи в обществе. Общая ее численность к настоящему времени составляет более 32 млн. человек, или 22% населения страны [2].

В России прошло время, когда отрицался термин «государственная молодежная политика» и его редко можно было обнаружить в законодательстве страны. В современной России идет процесс формирования законодательства в этой сфере. С момента своего официального возникновения в 1992 году государственная молодежная политика в нашей стране неизменно называла обеспечение занятости и гарантий профессиональной подготовки и трудоустройства в качестве одного из приоритетных направлений.

В Указе Президента РФ «О первоочередных мерах в области государственной молодежной политики» № 1075 от 16.09.1992 г. обеспечение гарантий в сфере труда и занятости молодежи названо в первом же пункте. В «Основных направлениях государственной молодежной политики в Российской Федерации», утвержденных Постановлением Верховного Совета РФ № 5090-1 от 03.06.1993 года, которые официально действуют до настоящего времени обеспечение гарантий в сфере труда и занятости молодежи описано более подробно[3].

Основным нормативно-правовым актом в сфере занятости служит закон РФ «О занятости населения в РФ» от 19 апреля 1991 г №1032-1. Данный документ определяет правовые, экономические и организационные

основы государственной политики содействия занятости населения, в том числе гарантии государства по реализации конституционных прав граждан на труд и социальную защиту от безработицы.

Важным моментом планирования и реализации ГМП явилось принятие Стратегии государственной молодежной политики в Российской Федерации на период до 2016 года, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 18 декабря 2006 г. № 1760-р [4]. Документ определяет совокупность приоритетных направлений, ориентированных на молодежь, включающих задачи, связанные с участием молодежи в реализации приоритетных национальных проектов.

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р, молодежной политике посвящен отдельный раздел[5]. Концепция ФЦП «Молодежь России» на 2011-2015 годы была разработана в соответствии со Стратегией государственной молодежной политики в Российской Федерации и с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, и призвана решить целый ряд ключевых проблем, требующих системного решения. Следует отметить, что в ФЦП «Молодежь России» совершенно не нашли свое отражение мероприятия, направленные на профориентацию молодежи, хотя только на них следует направить не менее половины всех средств, выделяемых на молодежную политику из федерального бюджета и бюджета субъектов Российской Федерации.

Таким образом, в число основополагающих документов, регулирующих государственную молодежную политику в России, входят рассмотренные выше и другие законотворческие акты.

В настоящий момент анализ законодательства и подзаконного нормативно-правового регулирования выявляет ряд проблем в области правового регулирования государственной молодежной политики в области занятости. Сегодня российский рынок труда, испытывая на себе тяготы становления и развития, все еще находится в деформированном состоянии, в состоянии рассогласованности между спросом и предложением рабочей силы по всем направлениям его функционирования (объему, структуре и качеству рабочей силы). Одним из главных путей решения этой проблемы является разработка и осуществление комплекса организационных, нормативно-правовых и экономических мер регулирования молодежной занятости. С этих позиций следовало бы обеспечить подготовку на федеральном уровне нормативной правовой базы по следующим вопросам: введение государственного заказа на подготовку специалистов, в первую очередь, высшими учебными заведениями; введение контрактной формы закрепления специалистов, подготовленных в рамках целевой программы, с соответствующими обязательствами сторон (по срокам закрепления, по

объемам возмещения затрат); стимулирование предприятий за создание рабочих мест для трудоустройства молодежи.

Основные меры по модернизации молодежной политики в части законодательного обеспечения: принять Федеральный закон «Об основах молодежной политики в РФ»; привести Стратегию государственной молодежной политики в соответствие с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития РФ. Необходимо дополнить Концепцию ФЦП мероприятиями, направленными на профориентацию молодежи, и их финансирование в размере не менее половины всех средств, выделяемых на молодежную политику из федерального бюджета и бюджета субъектов Российской Федерации. В первую очередь, они должны быть направлены на поддержание производственных комплексов, которые ориентированы на обучение молодых людей профессиональным навыкам и в последующем способствовали бы их трудоустройству. Создать систему государственного заказа, распределения и социальных гарантий для молодых специалистов.

Таким образом, молодежь на рынке труда представляет собой достаточно уязвимую категорию граждан, вопросы контролирования и помощи которой являются вопросами государственной политики. Разумеется, все пути выхода из сложившейся кризисной ситуации на молодежном рынке труда наталкиваются на препятствия в социальной, экономической, правовой, политической сферах нашей жизни, поэтому все меры должны приниматься комплексно.

Использованные источники:

1. Социологический энциклопедический словарь. Под ред. Г.В. Осипова. М.: «Инфра. М-Норма» 1998г. С. 256.
2. Постановление Верховного Совета Российской Федерации от 3 июня 1993 г. № 5090-1 «Об Основных направлениях государственной молодежной политики в Российской Федерации» // Ведомости Съезда народных депутатов РФ и Верховного Совета РФ. 1993. № 25. Ст. 903.
3. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 18 декабря 2006 г. № 1760-р «Об утверждении Стратегии государственной молодежной политики в Российской Федерации» (ред. от 16.07.2009 г.) // Собрание законодательства РФ. 2006. № 52 (ч. III). Ст. 5622; 2008. № 11 (ч. II). Ст. 1059; 2009. № 10. Ст. 1257; № 29. Ст. 3730.
4. Решение президиума коллегии Министерства спорта, туризма и молодежной политики Российской Федерации по вопросам молодежной политики «О проекте концепции федеральной целевой программы «Молодежь России» на 2011-2015 годы» от 27 ноября 2009 г. № 4-м: <http://www.programs.-gov.ru>
5. Федеральная служба государственной статистики – Статистический бюллетень – 2013г.// Росстат: www.gks.ru

Теблоева В.В.
ассистент
кафедра экономической теории
СКГМИ (ГТУ)
Россия, г. Владикавказ

СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ОСНОВНОЙ ЭЛЕМЕНТ АНТИКРИЗИСНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

Аннотация: Постоянное повышение и удержание конкурентоспособности предприятия есть следствие инновационного развития. Основным показателем инновационной активности экономики в целом является готовность предприятия к использованию инновационных решений в своей деятельности. Востребованность инноваций, как продуктовых, так и технологических напрямую связана с необходимостью модернизации, технического перевооружения, реконструкции действующих предприятий.

Ключевые слова: инновационная активность, технологии, разработки, экономическое развитие, потенциал.

Под инновационной активностью предприятия понимается деятельность по разработке и внедрению новых и усовершенствованных продуктов (технологий) в хозяйственно-производственный процесс.

Использование инноваций дает предприятиям возможность эффективно конкурировать на рынке, привлекать новых потребителей, улучшать финансовые результаты работы. Выживают предприятия, гибко реагирующие на требования рынка, создающие и грамотно организовывающие производство конкурентоспособной продукции, обеспечивающие эффективность перестройки внутрипроизводственного управления, т. е. инновационно развивающиеся.

Оценивая инновационную активность России, наблюдается явное отставание от уровня инновационного развития ведущих мировых стран, что ставит страну в серьезную зависимость от импорта наукоемких товаров и технологий.

Степень инновационной активности предприятия, экономики в целом, определяется следующими показателями:

- имеющимся инновационным потенциалом;
- возможностью адекватного его использования;
- потребностью общества в результатах инновационной деятельности.

Для повышения инновационной активности необходимо совершенствование научной, образовательной и производственной составляющих.

Среди множества проблем, тормозящих развитие инновационной направленности российских предприятий, очевидными являются:

- незначительные объемы финансирования НИОКР;

- неквалифицированный отбор инновационных проектов, предлагаемых к финансированию;
- невысокий уровень патентования результатов исследований;
- слабая результативность новых форм инновационной деятельности в субъектах РФ;
- малый объем притока частного капитала в исследовательский сектор;
- незаинтересованность кредитных организаций в финансировании рискованного инновационного бизнеса.

В 2010 году была принята стратегия инновационного развития до 2020 года («Инновационная Россия - 2020»). «Стратегия задает долгосрочные ориентиры развития субъектам инновационной деятельности, включая органы государственной власти всех уровней, науку и предпринимательский сектор, а также ориентиры финансирования сектора фундаментальной и прикладной науки поддержки коммерциализации разработок... Стратегия опирается на результаты всесторонней оценки инновационного потенциала долгосрочного научно-технического прогноза и должна стать ориентиром для разработки концепций и программ социально-экономического развития России, отдельных секторов и регионов» [1].

В настоящее время ключевыми направлениями развития российской инновационной системы являются наука, стимулирование исследовательской деятельности в высшем образовании, формирование профильной инфраструктуры, исследовательских центров. В целях стимулирования инновационной деятельности формируется система финансирования инновационных проектов частных компаний с участием государства.

Инновационное развитие помимо технических нововведений также включает организационные, управленческие и маркетинговые инновации, новые рынки, новые источники снабжения, финансовые нововведения и новые сочетания ресурсов. Практика современных ведущих компаний доказывает, что организационно-управленческие инновации сегодня становятся источником успеха деятельности предприятий на рынке.

У многих российских предприятий отсутствует интерес к инновационному развитию как таковому. Причина в том, инновации не являются инструментом в конкурентной борьбе на российском рынке. Российским предприятиям нет необходимости внедрять новые технологии для привлечения потребителей. Доля предприятий, абсолютно пассивных в области инноваций, т. е. не имеющих ни новых продуктов, ни новых технологий, ни расходов на НИОКР, в среднем составляет 44%.

В настоящее время в полной мере осознается необходимость перехода российского предпринимательства на инновационный путь развития. Для интеграции в мировой научно-технический процесс необходимо обеспечить переход к действительно инновационной экономике. Инновационная экономика это экономика страны, основанная на знаниях, инновациях,

активном восприятии новых идей, готовности к их практической реализации. Инновационная активность, являясь основой экономического роста стран, предполагает стремление государств конкурировать за счет высоких технологий.

Экономика России в настоящее время характеризуется четко выраженной сырьевой направленностью. Основной экспорт приходится на: минеральные продукты, топливно-энергетические товары и металлы. Изменение роли России в мировой экономике возможно в результате перехода к стратегии инновационного развития, интеграции усилий государства, предпринимателей, науки и образования, повышения инновационной активности страны в целом.

В условиях преодоления последних событий во внешнеэкономической сфере у российского предпринимательства появилось еще больше проблем, но этот факт может подтолкнуть российских предпринимателей к принятию большего количества инновационных решений, что возможно лишь при государственной финансовой поддержке.

Использованные источники:

1. Стратегия инновационного развития РФ до 2020 г. Москва, 2010.

Теблоева В.В.

ассистент

кафедры экономической теории

СКГМИ (ГТУ)

Россия, г. Владикавказ

ОТРАЖЕНИЕ КРИЗИСНЫХ ПРОЦЕССОВ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация: В настоящее время большинство российский бизнес испытывает финансовые затруднения, связанные как с внешними общегосударственными проблемами (нестабильность политической ситуации, несовершенство законодательной базы, неплатежи, спад производства), так и с внутренними проблемами – неэффективный маркетинг, неэффективное использование средств, неэффективный производственный менеджмент, несбалансированность финансовых потоков. Перечисленные факторы вызывают необходимость осуществления постоянной диагностики финансового положения предприятия с целью ранней диагностики кризисного развития предприятия и выработки защитных механизмов в зависимости от выявленных факторов и силы их воздействия.

Ключевые слова: предприятие, кризис, экономическая нестабильность, антикризисное управление.

В экономической жизни кризисы или угроза кризисов – явление постоянное. Особенно это проявляется в условиях постоянно меняющихся факторов внешней среды и внутренних условий осуществления

производственной деятельности, что ведет к увеличению вероятности периодического возникновения кризиса предприятия.

Основными внешними факторами, от которых зависит деятельность предприятий, являются: уровень регулирования финансовой деятельности предприятия, конъюнктура финансового рынка, степень развития его инфраструктуры и т.п. Вместе с тем, кризис довольно часто возникает и под воздействием негативных внутренних факторов. Часть их этих внутренних факторов может носить субъективный характер. Но, как правило, такой кризис может быть относительно быстро разрешен за счет внутренних механизмов антикризисного управления. Кризис, генерируемый как внутренними, так и внешними факторами является наиболее сложным по возможностям разрешения и носит более длительный характер.

Политическая, экономическая и финансовая нестабильность в России вызывает неуверенность у предпринимателей в успешности и даже возможности деятельности, отражается на всех составляющих организации производства, материально-технического обеспечения, сбыта продукции. Постоянные инфляционные ожидания не способствуют реализации предприятием стратегических целей и сопряжены с недостаточно гибкой, а часто разорительной налоговой системой государства, кредитной политикой, неуклонным повышением цен на энергоносители. Это положение парализует деятельность большинства предприятий. Высокие для конечного потребителя цены стимулируют не расширение производства, а его сокращение.

Нарастающий физический и моральный износ основных средств создает реальную угрозу техногенных катастроф и резко снижает конкурентоспособность российских товаров. На уровне самих предприятий накопилось множество проблем, препятствующих эффективной их работе в рыночных условиях:

- ориентация на краткосрочные результаты в ущерб среднесрочным и долгосрочным, обусловленная отсутствием стратегии в деятельности предприятия;
- низкий уровень квалификации менеджеров и персонала, отсутствием трудовой мотивации работников, падением престижа рабочих профессий;
- неэффективность управления издержками производства;
- низкий уровень ответственности руководителей предприятий перед участниками (учредителями) за последствия принимаемых решений;
- инвестиционная непривлекательность, вызванная необеспеченностью единства предприятия как имущественного комплекса.
- отсутствие достоверной информации о финансово-экономическом состоянии предприятия для акционеров, руководителей, потенциальных инвесторов и кредиторов.

Долгосрочная эффективная работа любого предприятия, его экономический рост и развитие определяются правильным выбором

стратегических ориентиров, позволяющих наилучшим образом реализовать потенциальный человеческий капитал и другие ресурсы.

Антикризисная стратегия должна обеспечивать устойчивый экономический рост и развитие предприятия, повышение конкурентоспособности производимой им продукции и оказываемых услуг.

Под антикризисным понимается управление, которое нацелено на предотвращение возможных серьезных осложнений в рыночной деятельности российского предприятия, обеспечение его стабильного, успешного хозяйствования с ориентацией расширенного воспроизводства на самой современной основе на собственные накопления. Также это способность предвещать или смягчать кризисы, способность удерживать функционирование в режиме выживания в период кризиса и выводить фирму из кризисного состояния с минимальными потерями.

В основе разработки и практической реализации антикризисного управления лежат стратегические управленческие решения:

- реконструкция производственных мощностей;
- изменение структуры производства и управления, форм организации и оплаты труда и др.;
- освоение новых технологий, разработка и выпуск новых видов продукции, выход на новые рынки;
- слияние, поглощение, присоединение и другие формы реорганизации предприятий.

Для того чтобы создать собственную антикризисную программу, предприятиям нужен другой уровень управления организацией, способный выявить наиболее «узкие» места, понять все опасности и риски процессов, происходящих во внутренней и внешней среде. Чтобы не допустить кризиса или ослабить его последствия, необходимо осуществление следующих мероприятий:

- проведение ранней диагностики кризисных явлений в деятельности предприятия,
- срочность реагирования на кризисные явления,
- адекватность реагирования компании на степень реальной угрозы его финансовому равновесию,
- полную реализацию внутренних возможностей выхода предприятия из кризисного состояния.

Но главное требование к успешному выходу предприятия из кризиса – мобильность компании при принятии управленческих решений и скорость внедрения изменений в ней.

В последнее время российский бизнес оказался в затруднительном положении, когда на фоне введенных санкций правительству необходимо вмешиваться в деятельность предприятий. Удвоенными темпами приходится поддерживать отечественного производителя. В сложившихся условиях антикризисные механизмы регулирования должны занять главное место в

стабилизации экономики России.

*Телекаева Н.Д.
студент 2курса 10 гр.*

«Бухучет и аудит»

Алиева З.Б., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансы и кредит»

*ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный
институт народного хозяйства»*

Россия, г. Махачкала

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННЫХ БАНКОВ РФ

В настоящее время в РФ не действуют инвестиционные банки, их функции выполняют наиболее крупные коммерческие банки, осуществляющие кредитование среднесрочных и долгосрочных инвестиционных проектов.

В современных условиях значительно возрастает роль коммерческих банков по финансированию российской экономики на новой технологической базе. Крупные банки осуществляют на практике перелив капитала в более выгодные, перспективные отрасли, неся непосредственную ответственность за свой выбор. Финансирование долгосрочных инвестиционных программ предполагает осуществление анализа и контроля текущей деятельности предприятий со стороны банков, однако далеко не все предприятия готовы к этому. Там, где это происходит, банки становятся непосредственными активными участниками разработки стратегии и финансового обеспечения инновационной деятельности предприятий и научных организаций в рамках новых организационных структур.

О серьезности намерений банков в плане инвестиций в реальных секторах экономики свидетельствует и развитие крупными банками такого направления деятельности, как проектное финансирование.

Одним из эффективных путей решения проблемы инвестиций является создание финансово-промышленных групп, холдингов. КБ активно поддерживали идею таких объединений, однако фактическое создание таких групп в большинстве случаев формально не регистрируется. Это объясняется причинами несовершенства законодательства, неразвитостью института частной собственности, замедление в проведении земельной реформы, а также несовместимость форм бухгалтерского учета производственных и финансовых структур.

Тем не менее основа для расширения финансирования инвестиций со стороны банков есть, т. к. существуют свободные денежные средства, которые могли бы быть инвестированы: процесс реального накопления средств на предприятиях и у населения возобновился в конце 1993 г.

Однако КБ сталкиваются с довольно сложными проблемами. Работая с

инвестициями, банки являются сейчас фактически единственным элементом системы частных учреждений, осуществляющих финансирование инвестиционных проектов в промышленности. Так, нет маркетинговых центров, предприятий по подготовке инвестиционных проектов и инвестиционного проектирования; только началось проектирование кредитно-рейтинговых бюро, собирающих информацию о качестве потенциального заемщика или инвестиционного института; отсутствует депозитарная сеть; не получили достаточного развития инвестиционные фонды. В результате всего этого издержки банков при подготовке и осуществлении инвестиционного проекта исключительно высоки, а риск на каждом этапе велик, поскольку существует множество экономических факторов, которые могут негативно влиять на инвестиционный процесс банков. При этом расширение деятельности коммерческих банков в инвестиционной сфере зависит от таких факторов, как предоставление коммерческим банкам большей самостоятельности и прав, сохранение тенденции повышения эффективности долгосрочных вложений и снижения доходности краткосрочных финансовых операций, направление государственной инвестиционной политики на поощрение частных инвестиций, стабилизация самой банковской системы, переживающей кризисные времена.

Доходность инвестиционной деятельности коммерческих банков зависит от ряда экономических факторов и организационных условий, среди которых определяющая роль принадлежит таким, как:

- стабильно развивающаяся экономика государства;
- наличие различных форм собственности в сфере производства и услуг, включая сферу банковской деятельности с преобладанием частной и акционерной форм собственности;
- отлаженная и четко функционирующая структура финансово-кредитной системы;
- наличие развитого и цивилизованного рынка ценных бумаг;
- наличие рыночных институтов ценных бумаг (инвестиционные компании, фонды и др.);
- отлаженная система законодательных актов и положений, регулирующих порядок выпуска и обращения ценных бумаг и деятельность самих участников рынка ценных бумаг, используемых в практике международной инвестиционной деятельности коммерческих банков;
- наличие и подготовка высококвалифицированных специалистов и предпринимателей инвестиционной сферы деятельности и рынка ценных бумаг и др.

Доходность ценных бумаг отдельных классов и видов зависит от рыночной стоимости портфеля инвестиций, которая, в свою очередь, колеблется в зависимости от изменения процентных ставок по облигациям и сертификатам, учетных процентов, процентов по векселям, дивидендов по

акциям и соответственно спроса и предложения на эти бумаги на рынке ценных бумаг. Основная цель управления инвестициями состоит в получении максимума дохода при данном уровне риска или минимизация риска при данном уровне дохода. Доход от инвестиционного портфеля складывается из следующих компонентов:

- поступления в форме процентных платежей
- доход от повышения капитальной стоимости бумаг, находящихся в портфеле банка
- комиссия за оказание инвестиционных услуг - спрэд (разница между курсами покупок и продаж при дилерских операциях).

Инвестиционная деятельность банков рассматривается как бизнес по оказанию двух типов услуг: увеличение наличности путем выпуска или размещения ценных бумаг на их первичном рынке; соединение покупателей и продавцов существующих ценных бумаг на вторичном рынке при выполнении функции брокеров и/или дилеров.

С переходом к рыночной экономике и становлением фондового рынка трактовка банковских инвестиций как долгосрочных вложений в ценные бумаги находит отражение и в отечественной экономической литературе. Отмечается, что к банковским инвестициям принято относить ценные бумаги со сроком до момента погашения свыше одного года.

Инвестиции понимаются и как все направления размещения ресурсов коммерческого банка, и как операция по размещению денежных средств на срок в целях получения дохода. В первом случае к инвестициям относят весь комплекс активных операций коммерческого банка, во втором - его срочную составляющую.

Банковские инвестиции имеют собственное экономическое содержание. Инвестиционную деятельность банков в микроэкономическом аспекте - с точки зрения банка как экономического субъекта - можно рассматривать как деятельность, в процессе которой банк выступает в качестве инвестора, вкладывая свои ресурсы на срок в создание или приобретение реальных активов и покупку финансовых активов с целью извлечения прямых и косвенных доходов.

Инвестиционный кредит выступает как форма предоставления долгосрочной ссуды на условиях платности, срочности и возвратности, при которой банк имеет право на возврат основной суммы долга и процентных платежей, но не приобретает права по совместной хозяйственной деятельности. Вместе с тем этот вид кредитования имеет определенные отличия от других кредитных сделок, в числе которых специфика целевого назначения кредита, более значительный срок предоставления и высокая степень риска. Для уменьшения инвестиционных рисков российские банки, осуществляющие инвестиционное кредитование, предъявляют ряд дополнительных условий. Наиболее распространенными условиями являются следующие:

1. приобретение контрольного пакета акций предприятия;
2. обеспечение финансовыми гарантиями правительства, надежных банков;
3. обеспечение высоколиквидным залогом;
4. долевое участие.

*Темукуева Ж. Х.
студент 3 курса
Институт экономики
Гурфова С.А., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Финансы предприятий и инвестиции»
ФГБОУ ВПО «Кабардино-Балкарский государственный
аграрный университет имени В.М. Кокова»
Россия, г. Нальчик*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье рассматриваются особенности управления капиталом предприятия, факторы, оказывающие на него влияние; основные направления, требующие повышенного внимания. Определяются первоочередные задачи, которые необходимо решить в целях повышения эффективности управления капиталом, и требования к формированию его оптимальной структуры.

Ключевые слова: капитал, средневзвешенная стоимость капитала, коэффициент самофинансирования, собственный капитал, привлеченный капитал.

Современная экономика отличается высокой конкуренцией, с одной стороны, и низкой степенью вмешательства государства в финансово-хозяйственную деятельность предприятия, с другой стороны. Это значит, что хозяйствующий субъект вынужден всегда искать пути максимизации своего экономического потенциала при минимальной поддержке со стороны государства.

Одним из способов такой максимизации является рациональное, экономически обоснованное и эффективное управление капиталом предприятия.

Данная работа посвящена основам управления капиталом корпорации. Актуальность нашего исследования заключается в том, что лишь грамотно управляя всеми ресурсами организации и поддерживая оптимальную структуру капитала, т.е. соотношение между собственными и заёмными средствами, мы сможем достигнуть высокого уровня экономической эффективности деятельности предприятия. В противном случае, финансовое состояние предприятия может, наоборот, ухудшиться, вплоть до его банкротства.

Для более полного осознания той роли, которую выполняет капитал,

необходимо рассмотреть его сущность и характерные основные черты.

В экономической литературе имеет место множество подходов к определению понятия капитал: марксистская теория, вещная, временная, теория человеческого капитала.

На наш взгляд, такое «расщепление» единого понятия не даёт чёткого представления о сути изучаемого явления. Поэтому мы придерживаемся комплексного подхода, согласно которому капитал представляет собой одно из основных экономических понятий и выражает суммированную величину всех средств в финансовой, материальной и нематериальной формах, вложенных в активы корпорации.

Капитал обладает специфическими чертами, присущими только данной экономической категории:

1. Капитал – это фактор производства.
2. Это фактор производства, способный приносить доход путём самоувеличения: предприятие вкладывает капитал в производство, а полученная прибыль идёт на пополнение собственного капитала.
3. Для собственника капитал является основным источником финансового благополучия.
4. Это основной показатель текущей стоимости предприятия.

Капитал, по нашему мнению, это мощнейший инструмент обеспечения финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия. Однако для его эффективного функционирования требуется рациональное управление.

Под управлением капиталом, в самом широком смысле, подразумевается обеспечение оптимального соотношения между собственными и привлечёнными средствами.

Собственный капитал представляет собой средства, находящиеся в собственности предприятия. К ним относятся:

- уставный капитал – взносы учредителей предприятия;
- резервный капитал (формируется за счёт отчислений от прибыли в соответствующие резервные фонды);
- добавочный капитал (образуется главным образом при переоценке стоимости активов предприятия).

Значительную часть всего капитала составляют привлечённые средства, на возвратной основе полученные вне предприятия и подлежащие уплате с начислением соответствующих процентов. К данной группе относят долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы, а также кредиторскую задолженность.

Немалую трудность при разработке финансовой политики составляет решение о том, какова будет доля собственного и заёмного капитала в общей сумме капитала. Стоит отметить, что данный вопрос является актуальным не только для предприятия, но и для финансовой науки в целом. Одни учёные

считают, что предприятия должны, по мере своих возможностей, использовать только собственный капитал. Другие высказывают мнение о том, что использование лишь собственных средств свидетельствует о недостаточно рациональном их использовании.

Обе точки зрения имеют право на существование и характеризуются как сильными, так и слабыми сторонами. Мы придерживаемся позиции второй группы учёных. Они полагают, что доля собственного капитала должна рассчитываться, исходя из специального показателя, который называется коэффициентом самофинансирования. Он определяется как отношение собственных инвестиционных ресурсов (нераспределенной прибыли, амортизации и т.д.) к общей величине средств, необходимых для финансирования.

В идеальных условиях данный коэффициент не должен быть более 50%. Следует подчеркнуть, что именно такая точка зрения встретила наибольшее понимание в науке. Несмотря на это, мы считаем, что при формировании оптимального соотношения капитала необходимо учитывать определённые факторы, одним из которых является цена капитала. Данная фраза означает, что если формирование и содержание собственного капитала обходится корпорации дороже, чем привлечение заёмных средств, то имеет смысл для наиболее трудоёмких производственных процессов использовать привлечённый со стороны капитал. При правильном его функционировании повышается экономическая рентабельность использования собственного капитала и минимизируются затраты.

Когда речь идет о стоимости собственного капитала, то в первую очередь стоит упомянуть о выплате процентов по долговым ценным бумагам, дивидендов по вкладам и доходов по ценным бумагам. По привлечённому капиталу предприятие выплачивает проценты по обязательствам за пользование капиталом.

Однако при определении цены капитала корпорация сталкивается с проблемой его неоднородности, что может спровоцировать ошибку при расчётах.

Специально для таких случаев существует формула средневзвешенной стоимости, которая позволяет определить общую стоимость по разным видам капитала, а затем усредняет эту величину. Суть формулы заключается в том, что цена каждого отдельного вида капитала взвешивается с учетом его удельного веса в общем объеме, а затем все полученные показатели суммируются [1]:

$$WACC = \sum_{i=1}^n \omega_i \% \times p_i,$$

где WACC – средневзвешенная стоимость капитала;

ω_i – доля капитала в общем объёме капитала;

p_i – цена капитала.

Казалось бы, что всё предельно понятно и однозначно: привлекай тот капитал, формирование и использование которого является наиболее дешёвым. Но, как известно, в экономике нет ничего однозначного. И по сей день не умолкают споры о влиянии привлечённого капитала на состояние предприятия, что лишь подтверждает данный факт.

К привлечению заёмных средств, как мы считаем, необходимо подходить с большой осторожностью, особенно это касается средств международных финансово-кредитных организаций. В данном случае могут возникнуть ситуации, противоречащие не только экономическим интересам государства, но и суверенитету страны (вплоть до его потери). Чем же обоснована наша позиция?

В этой связи необходимо упомянуть четыре состояния финансовой устойчивости: абсолютная финансовая устойчивость, нормальная финансовая устойчивость, неустойчивое состояние и кризисное.

Особый интерес для нас в данном контексте представляют последние два состояния. Как известно, при неустойчивом состоянии структуру капитала составляют собственные средства, долгосрочные кредиты и займы, краткосрочные кредиты и займы, причём последние преобладают. Наименьший же объём занимает собственный капитал корпорации. Это вызвано тем, что предприятие старается поправить свои финансовые дела за счёт привлечения средств, преимущественно краткосрочных, поскольку оно испытывает временные финансовые затруднения и не вполне уверено в своём завтрашнем дне. Для покрытия уже существующих обязательств предприятие снова и снова берёт краткосрочные кредиты и займы, образуя при этом порочный круг. Справедливости ради стоит заметить, что и при данном типе устойчивости дела ещё можно поправить, но для этого требуется выработать очень грамотную, рациональную и экономически обоснованную финансовую политику. Разработка финансовой политики – отнюдь непростая задача, поэтому большинство предприятий может оказаться в кризисном состоянии, что, в свою очередь, грозит банкротством, если все кредиторы вдруг в одночасье потребуют у предприятия исполнения финансовых обязательств, ведь своих средств корпорация почти не имеет. Именно в этом и заключается основная опасность наращивания заёмного капитала. Далее возникает вопрос, а как же быть с международными финансово-кредитными организациями, предоставляющими средства на льготных и, на первый взгляд, очень выгодных условиях. Почему на первый взгляд? Просто в таком случае можно потерять не только экономическую, но и политическую независимость не только конкретного экономического субъекта, но и целого государства, ведь всем хорошо известно, что тот, кто имеет в руках экономические рычаги, имеет и все остальные. Ярким примером может служить план Маршалла в послевоенное время. США предоставили странам Западной Европы финансовую помощь для восстановления разрушенной войной экономики и модернизации

промышленного производства, устранения торговых барьеров. В качестве предварительного условия предоставления помощи американцы потребовали выведения коммунистов из состава правительств стран, подписавших договор, т.е. вмешивались во внутренние дела этих стран, фактически посягая на их государственный суверенитет.

В конечном итоге хочется отметить, что финансовый менеджмент является относительно молодой наукой как в нашей стране, так и во всем мире. Вполне естественно, что по поводу тех или иных её положений может возникать множество вопросов и разногласий. Ситуация усугубляется ещё и тем, что в России теоретические знания о финансовых механизмах в рыночной экономике были довольно поверхностными, не говоря о практическом опыте в этом направлении. В большинстве случаев мы постигаем данную науку не путём анализа и рассуждений, а методом проб и ошибок. Выходом из сложившегося положения, по-нашему мнению, будет повышение качества подготовки и квалификации финансовых специалистов, с одной стороны, выработка эффективных методов проведения комплексного анализа финансового состояния предприятия, с другой. Лишь комплексный, всесторонний, хорошо продуманный подход создаст условия для получения полноценного положительного результата, и это касается не только экономики, но и всех других сфер общественной жизни.

Использованные источники:

1. Ковалёв В.В. Корпоративные финансы и учёт: понятия, алгоритмы, показатели. Учебное пособие. - М.: Проспект, 2013.
2. Кокорёва М.С., Пирогов Н.К., Григорьева С.А. Корпоративные финансовые решения. Эмпирический анализ российских компаний: (корпоративные финансовые решения на развивающихся рынках капитала) : монография. - М.: ООО НИЦ ИНФРА-М, 2012.

*Терёшкина А.В.
студент 3го курса
ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н. П. Огарёва»
Россия, г. Саранск*

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ФИЗИЧЕСКОЙ ДОСТУПНОСТИ ПРОДОВОЛЬСТВИЯ КАК ОСНОВНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ

Аннотация: В статье на основе оценки уровня доступности продовольствия для населения региона, а также сопоставления рациональных норм потребления с фактическими объемами, выработан комплекс предложений, направленных на повышение уровня продовольственной безопасности Республики Мордовия

Ключевые слова: продовольственная безопасность, элементы продовольственной безопасности, физическая доступность

продовольствия, экономическая доступность продовольствия, рациональные нормы потребления, уровень самообеспеченности населения основными продуктами питания

Производство продуктов питания является главным и абсолютно неустранимым условием жизни каждого человека и человечества в целом. Дефицит продовольствия обесценивает и делает бессмысленными все другие экономические и социальные категории, определяющие уровень развития общества и качество жизни людей. Обеспечение продовольственной безопасности становится приоритетной политикой всё большего числа государств и межгосударственных союзов.

В 1972-1973 годах произошел зерновой кризис, что послужило толчком к нормативному закреплению термина «продовольственная безопасность» в 1974 году во «Всеобщей декларации о ликвидации голода и недоедания» [1]. Под этим термином *понималась гарантия обеспечения доступа всех жителей и в любое время к продовольствию в количестве, необходимом для активной и здоровой жизни.* Однако это не означает, что до 70-х годов прошлого столетия мир не сталкивался с угрозами продовольственной безопасности – относительно новым является только термин. В нашей стране данная проблема привлекла к себе внимание ещё в 20-х годах прошлого столетия. В соответствии с терминологией того времени, в ходу были такие понятия, как «зерновая проблема на хлебном фронте» или просто «зерновая проблема». В соответствии с Доктриной продовольственной безопасности РФ, *продовольственная безопасность представляет собой состояние экономики страны, при котором обеспечивается продовольственная независимость Российской Федерации, гарантируется физическая и экономическая доступность для каждого гражданина страны пищевых продуктов, соответствующих требованиям законодательства Российской Федерации о техническом регулировании, в объемах не меньше рациональных норм потребления пищевых продуктов, необходимых для активного и здорового образа жизни.* Для оценки состояния продовольственной безопасности в качестве критерия определяется удельный вес отечественной сельскохозяйственной, рыбной продукции и продовольствия в общем объеме товарных ресурсов (с учетом переходящих запасов) внутреннего рынка соответствующих продуктов, имеющий пороговые значения в отношении: зерна – не менее 95 %; сахара – не менее 80 %; растительного масла – не менее 80 %; мяса и мясопродуктов (в пересчете на мясо) – не менее 85 %; молока и молокопродуктов (в пересчете на молоко) – не менее 90 %; рыбной продукции – не менее 80 %; картофеля – не менее 95 %; соли пищевой – не менее 85 % [2].

В 1996 г. главы государств, членов ООН, приняли «Римскую декларацию о всемирной продовольственной безопасности», согласно которой основными составляющими продовольственной безопасности

являются элементы, представленные на рисунке 1[8].



Рисунок 1 – Элементы продовольственной безопасности

Если рассматривать продовольственную безопасность на региональном уровне, то она будет состоять не из 5 критериев, а из 4, так как региональная продовольственная система является неотъемлемой частью национальной продовольственной системы и находится в тесной взаимосвязи и взаимозависимости с продовольственными системами других регионов, что исключает критерий продовольственной независимости. Россия. Текущие оценки состояния продовольственной безопасности проводит ФАО (ФАО) – организация по сельскому хозяйству и продовольствию при ООН.

Среди основных положений Концепции Продовольственной безопасности ФАО выделяет главные: продовольственная безопасность не означает самообеспечение продовольствием; страна должна сама стремиться к производству достаточного количества продуктов для своих нужд, если есть сравнительные преимущества; страна должна быть в состоянии импортировать необходимое количество продовольствия и обеспечить потребности в продовольствии для своих граждан; правительства – в рамках продовольственной безопасности – должны обеспечить физическую и экономическую доступность безопасного продовольствия [7].

При изучении зарубежного опыта регулирования вопроса обеспечения продовольственной безопасности, стоит уделить внимание определению позиций различных международных организаций и государств по соотношению к государственной бюджетной поддержке производителей и социальной поддержке потребителей при определении национального уровня продовольственной безопасности. Общеизвестно, что в ЕС для обеспечения продовольственной безопасности доминируют механизмы поддержки производителей, а в США – почти в равной мере оказывается государственная поддержка производителям и потребителям.

Начиная с 2012 г., аналитическое подразделение британского журнала Economist составляет глобальный индекс продовольственной безопасности, анализируя 109 стран мира. Общая оценка складывается из 3 показателей: уровень доступности и потребления продуктов питания; наличие и достаточность продуктов питания; уровень качества и безопасности продуктов питания. Рейтинг индексов представляет собой шкалу от 0 до 100, где 100 – полная безопасность (таблица 1). Данные, представленные в таблице 1, показывают, что Россия, занимая последние 2 года 40 место из 109, существенно отстает от стран ЕС, что говорит о серьезных проблемах в данном секторе национальной безопасности [10].

Таблица 1 – Индекс продовольственной безопасности стран мира в 2014 г.

Рейтинг	Страна	Индекс	Рейтинг	Страна	Индекс
1	США	89,3	43	Сербия	61,6
2	Австрия	85,5	44	Румыния	61,3
3	Нидерланды	84,4	45	Панама	61,2
3	Норвегия	84,4	46	Южная Африка	61,1
5	Сингапур	84,3	47	Беларусь	60,8
6	Швейцария	84,2		...	
7	Ирландия	84,0	100	Буркина Фасо	31,6
8	Канада	83,7	101	Мозамбик	31,0
8	Германия	83,7	102	Нигер	30,5
10	Франция	83,4	103	Гаити	30,2
11	Дания	83,3	104	Танзания	29,9
	...		105	Бурунди	28,8
39	Турция	63,8	106	Того	28,4
40	Россия	62,7	107	Мадагаскар	27,7
41	Венесуэла	62,5	108	Чад	25,5
42	Китай	62,2	109	ДР Конго	24,8

Справочно: Индекс измеряет политику государств и эффективность работы их учреждений в сфере продовольственной безопасности. В исследовании представлен анализ трех основных групп показателей продовольственной безопасности стран мира: уровень доступности и потребления продуктов питания; наличие и достаточность продуктов питания; уровень качества и безопасности продуктов питания. Указанные категории включают 28 различных показателей, значения которых измеряются в течение двухлетнего периода. Высокая позиция страны в рейтинге означает, что ее продовольственная безопасность находится на высоком уровне.

Продовольственная безопасность страны зависит в первую очередь от уровня самообеспечения регионов. Республика Мордовия не имеет крупных месторождений полезных ископаемых (нефти, газа, угля, руд черных и цветных металлов и пр.), однако обладает другим богатством – землей и людьми, способными на ней трудиться. Географическое положение Мордовии на территории с достаточно благоприятным климатом, с

сочетанием плодородных черноземных и серых лесных почв способствует развитию многоотраслевого сельского хозяйства с производством зерна, картофеля, сахарной свёклы, мяса крупного рогатого скота, свиней, молока. посвященном санкциям по отношению к России, Глава Республики Мордовия В. Д. Волков заявил, что «... перед нами не стоит задачи прокормить себя. Наоборот – уже сегодня Мордовия не только полностью обеспечивает себя своими продуктами, но и свыше 60 % поставляет за пределы республики» [4].

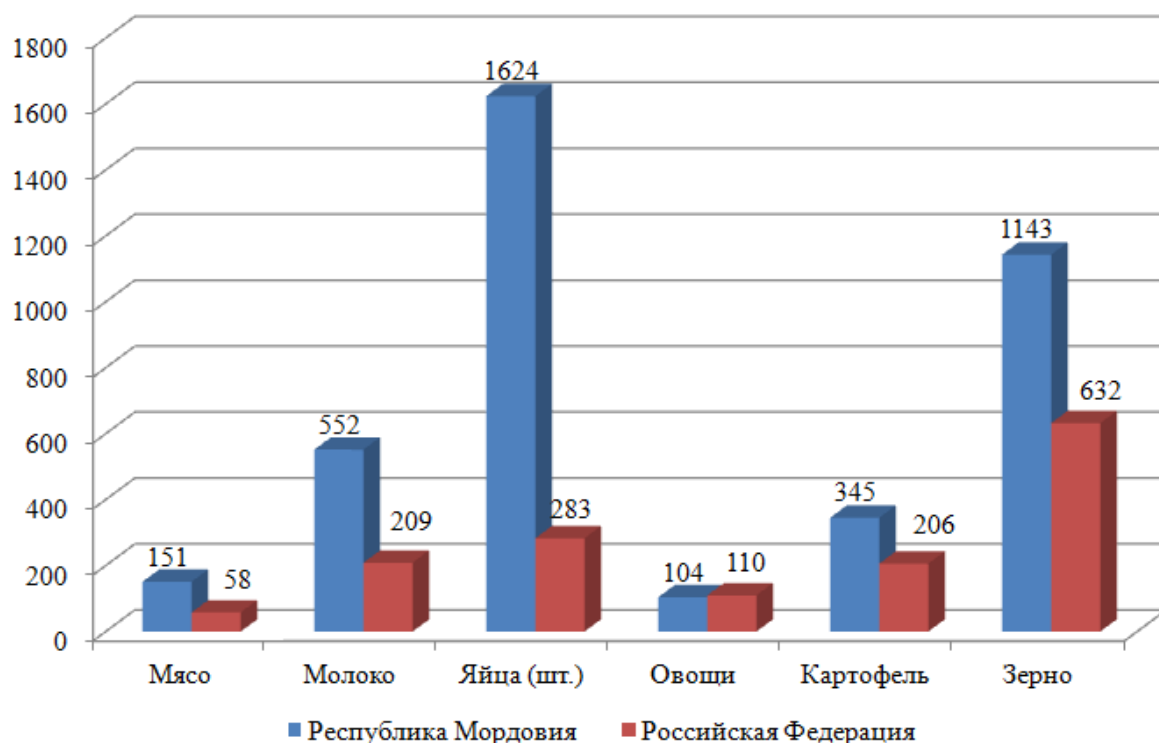


Рисунок 2 – Объемы производства основных видов сельскохозяйственной продукции на душу населения, кг/год в 2013 году

Данные Федеральной службы государственной статистики по Республике Мордовия показывают, что по производству яиц и молока на душу населения, Мордовия занимает 2 место в РФ, а по производству мяса – 8. Мордовия опережает Россию по основным видам сельскохозяйственной продукции на душу населения (за исключением овощей) и самообеспечивает рациональную норму потребления (рисунок 2). Почти все продукты питания, представленные на прилавках магазинов – местного производства. Уже этот факт позволяет признать достоверными слова о «кормлении ещё двух-трёх регионов».

Стоит также отметить, что нормы потребления продуктов питания, входящих в потребительскую корзину, значительно отличаются от норм, рекомендованных Институтом питания Российской академии медицинских наук и Всемирной организацией здравоохранения. Они вступают в противоречие с Доктриной продовольственной безопасности страны,

ориентирующей на обеспечение потребления населением продовольствия на уровне рациональных норм, а также с приказом Министерства здравоохранения и социального развития РФ от 02.08.2010 №593 «Об утверждении рекомендаций по рациональным нормам потребления пищевых продуктов, отвечающих современным требованиям здорового питания».

К сожалению, данные нормы не дифференцированы по регионам и половозрастным группам, а представляет собой среднюю величину (таблица 2), к тому же за четверть века фактически все они сократились. Больше всего снизились нормы потребления яиц – на 13 % и молока – на 20 %.

Сопоставив рациональную норму потребления с объемами производства можно с уверенностью сказать, что в настоящее время в Республике Мордовия выдерживается критерий необходимости и достаточности производства ключевых продуктов питания на душу населения.

раз.

Таблица 2 – Рациональные нормы потребления

Продукты питания	Норма потребления кг в год на человека			Объем потребления (в среднем на 1 человека) в соответствии с ПК [6]		
	ИП РАМН	ВОЗ ООН	Мин Здрав	Трудоспособное население	Пенсионеры	Дети
Хлебные продукты	107	120,5	95-105	133,7	103,7	84
Картофель	117	96,7	95-100	107,6	80	107,4
Овощи и бахчевые	145	140,3	120-140	97	92	108,7
Мясо	86	70,1	70-75	37,2	31,5	33,7
Яйца (штук)	298	243	260	200	180	193
Рыба	23,7	8,3	18-22	16	15	14
Сахар	40,7	36,5	24-28	22,2	21,2	25,2
Масло растительное и другие жиры	13,6	13,1	10-12	13,8	11	10
Молоко	404	360	320-340	238,2	218,9	325,2

Для оценки физической доступности продуктов питания используют коэффициент физической доступности продуктов питания (КФД) или отношение среднедушевого фактического потребления продуктов питания к рекомендуемым нормам питания (формула 1):

$$КФД = \left(\frac{ФП}{РН} \right) * 100 \quad (1)$$

где КФД – коэффициент физической доступности продуктов питания, %;

ФП – фактическое потребление продуктов питания, кг/чел. в год;

РН – рекомендуемая норма, кг/чел. в год.

При достижении уровня питания в соответствии с рекомендуемыми нормами питания ПЗП, КФД ≥ 100 % [5].

В качестве рекомендуемой нормы были взяты нормы потребления, предложенные ВОЗ. Результаты, показывают, что только 3 из 9 продуктов питания доступны гражданам в полной мере (таблица 3). Не соответствие реального потребления рациональному может быть объяснено тем, что 20 % населения находится за чертой бедности (при пороговом значении 7-10 %). Тридцать пять процентов доходов граждан республики тратятся на продовольствие.

Таблица 3 – Коэффициент физической доступности питания, %

Продукты питания	Рациональная норма	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Хлебные продукты	100	86	85	85	82	79
Картофель	100	59	57	59	52	55
Овощи и бахчевые	100	49	54	55	53	57
Мясо	100	93	94	101	97	110
Яйца (штук)	100	68	74	74	72	86
Рыба	100	217	253	241	253	277
Сахар	100	99	104	99	99	101
Масло растительное и другие жиры	100	84	76	84	69	84
Молоко	100	66	68	66	68	76

Следовательно, в среднем это составляет 5 000 рублей, тогда как минимальная продуктовая корзина для жителей Мордовии определена в сумму 2289 рублей (таблица 4). А как жить людям, доход которых чуть превышает величину прожиточного минимума?

Таблица 4 – Динамика соотношения среднедушевых денежных доходов

населения с величиной прожиточного минимума

Год	Величина прожиточного минимума, р.			Среднедушевые денежные доходы, р.		
	РМ [3]	ПФО	РФ [9]	РМ [3]	ПФО	РФ [9]
2009	4243	4562	5153	9522,2	13715,4	16846
2010	4801	5294	5688	11294,2	15442,3	18697,2
2011	5446	5707	6878	11948	16996,4	20702,7
2012	5492	5767	6510	13081,3	19441,6	22810,7
2013	6183	6402	7306	14270,6	21701,6	25511,7

Для оценки доступности продуктов питания мы использовали общепринятый коэффициент экономической доступности (КЭД), или отношение размера среднемесячных расходов на питание к значению прожиточного минимума на питание (формула 2):

$$\text{КЭД} = \left(\frac{\text{РП}}{\text{ПМ}} \right) * 100 \quad (2)$$

где КЭД – коэффициент экономической доступности продуктов питания, %,

РП – среднемесячные расходы на питание, руб./чел. в месяц,

ПМ – значение прожиточного минимума на продукты питания, руб./чел. в месяц.

При этом необходимо учесть, что каждому индивидууму, или группе индивидуумов, у которых $\text{КЭД} \leq 100\%$ экономически не доступны продукты питания [5].

Представленные в таблице 5 данные показывают, что КЭД в Республике Мордовия составляет величину – больше 100 %. Это свидетельствует о том, что в республике обеспечивается как физическая, так и экономическая доступность. Однако в последние годы продолжает увеличиваться степень поляризации населения по уровню располагаемых доходов. Это отражается и на структуре потребления продовольствия в различных социальных группах. Категории населения с более низким уровнем доходов в гораздо меньшем количестве потребляют мясо, фрукты, молочную продукцию, рыбу.

Таблица 5 – Коэффициент экономической доступности продуктов питания

Год	Стоимость минимального набора продуктов, р.			Расходы на питание, р.			КЭД, %		
	РМ	ПФО	РФ	РМ	ПФО	РФ	РМ	ПФО	РФ
2009	1807,5	1865,4	2131	3371	4403	5138	187	236	241
2010	2423,4	2401,5	2625,6	3998	5204	6170	165	217	235
2011	2161,2	2189,4	2419,9	4660	5609	6749	216	256	279
2012	2269,8	2342,8	2608,9	4971	6124	7071	219	261	271
2013	2489,5	2598,5	2871,5	4838	6945	8164	194	267	284

В целом по республике, структура питания населения имеет преимущественно углеводный характер за счет преобладания в рационах питания хлебных продуктов, сахара и кондитерских изделий. Медики также бьют тревогу, ведь нерациональное питание: дефицит полноценных белков, полиненасыщенных жирных кислот, витаминов, микроэлементов, избыточное потребление углеводов является одним из факторов, способствующих развитию заболеваний, обусловленных алиментарными факторами.

В заключении хотелось бы отметить, что проблема продовольственной безопасности по-прежнему требует пристального внимания со стороны органов государственной власти как на федеральном, так и на региональном уровне, не смотря на разработанный целый комплект документов. В ближайшие годы необходимо продолжить работу по созданию стратегических запасов и резервов продовольствия, формированию оптимального соотношения в обеспечении населения продовольствием собственного производства и за счет импорта, формированию доступных основной массе населения цен на продовольствие, проведению санитарного контроля в сельском хозяйстве, пищевой промышленности и торговле продовольствием и сельскохозяйственным сырьем.

В сфере повышения экономической доступности продовольствия для всех групп населения предстоит особое внимание уделить осуществлению мер, направленных, прежде всего, на снижение уровня бедности, обеспечение приоритетной поддержки наиболее нуждающихся слоев населения, а также рост интенсивности конкуренции в сфере производства и продажи продовольствия.

В части физической доступности продовольствия необходимо более эффективно использовать механизмы поддержки регионов. Важен также факт насыщения розничной торговой сети максимально широким разнообразием товаров, торговых марок и производителей продовольственных товаров, обеспечение наилучших условий доступа в розничную торговую сеть владельцев личных подсобных хозяйств, крестьянских (фермерских) хозяйств и других малых форм сельскохозяйственного производства, а также малых кооперативных образований по переработке и реализации продовольствия.

Использованные источники:

1. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации. Утверждена Указом Президента Российской Федерации от 30.01.2010. № 120 // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2010. – № 5. – С. 502.
2. Мордовия : Стат. Ежегодник / Мордовиястат. – Саранск, 2014. – С. 463.
3. Мордовских продуктов хватит, чтобы прокормить два-три региона // Известия Мордовии. – 2014. – 13 августа. – С. 4-5.
4. Ндакасаба И. Развитие аграрного сектора экономики как основа обеспечения продовольственной безопасности в странах восточно-африканского сообщества : Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Санкт-Петербург, 2011.
5. «О потребительской корзине в целом по Российской Федерации» : Федеральный закон от 3 декабря 2012 г. № 227-ФЗ // Собр. законод. РФ. – 2012. – № 50 (часть IV). – Ст. 6950.
6. Римская декларация по всемирной продовольственной безопасности // АПК : экономика, управление. – 1997. – № 2. – С. 3-6.

7. Федеральная служба государственной статистики : официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.gks.ru> (дата обращения : 25.11.2014).
8. The Global Food Security Index: официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://foodsecurityindex.eiu.com> (дата обращения : 25.11.2014).
9. Всеобщая декларация о ликвидации голода и недоедания 1974 г. [Электронный ресурс] : Доклад Всемирной продовольственной конференции, Рим, 5-16 ноября 1974 года. – Режим доступа : <http://www.un.org/russian/document/declarat/hunger.htm> (дата обращения : 25.11.2014).
10. Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН (ФАО) : официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.fao.org> (дата обращения : 25.11.2014).

*Терницкая С.В., к.п.н.
доцент
кафедра социально-гуманитарных дисциплин
Севастопольский экономико-гуманитарный институт
Таврический федеральный университет имени
В.И. Вернадского
Россия, г. Севастополь*

К ВОПРОСУ ОБ ЭГАЛИТАРНОЙ МОДЕЛИ ГЕНДЕРНОЙ СОЦИАЛИЗАЦИИ В ВЫСШЕЙ ШКОЛЕ

Гендерное равенство – это неперемное условие развития и расцвета современного демократического общества. Декларация Тысячелетия (Саммит, 2000 г.) вслед за Пекинской Платформой действий (1995 г.) определила равенство прав и возможностей женщин и мужчин как основу устойчивого развития общества. Развитие общества, построенного на принципах справедливости, возможно только при подходе к месту и роли личности женщины и мужчины как равных в правах, свободах, обязанностях, возможностях, шансах, ответственности и результативности деятельности.

На протяжении последних десятилетий в мире активизируется деятельность, направленная на гендерные преобразования. Они ломают гендерные стереотипы общества, сложенные на протяжении столетий. В образовании следует позиционировать гендер не как борьбу с дискриминацией, а как стратегию гражданского общества по созданию гармоничных отношений.

В законах РФ «О высшем и послевузовском профессиональном образовании», а также Национальной доктрине образования в РФ до 2025г., Концепции модернизации российского образования на период до 2015 г. отмечается возрастание роли человеческого капитала как основного фактора

экономического развития. Перед высшей школой ставятся задачи связанные с осознанием новых требований к организации учебного процесса, с развитием личности будущего специалиста, способного к профессиональной мобильности и успешной социализации в современном обществе.

Целью активизации внедрения гендерного подхода и становления гендерного сознания является создание условий для приобретения гендерных компетенций; определение перспектив развития гендерного компонента образования в контексте гуманитарного цикла учебных дисциплин; повышение уровня гендерной культуры для реализации равных возможностей и прав молодежи во всех сферах жизнедеятельности; разработка рекомендаций по внедрению гендерных подходов к содержанию предметов социально-гуманитарного цикла.

Действительно, помимо овладения науками девушки и юноши должны учиться анализировать свою роль и место в социальных процессах, которые будут управлять его судьбой впоследствии. Молодые люди должны видеть свою перспективу развития учитывая гендерный фактор самоактуализации.

Гендерная проблематика заняла прочное место среди социально-педагогических и социально-психологических исследований еще с конца 90-х годов прошлого столетия. Гендерные аспекты обучения и воспитания раскрываются в работах В. Еремеевой, Е. Здравомысловой, Е. Каменской, И. Клециной, О. Константинова, Т. Хризман.

Гендерные стереотипы поведения в процессе обучения, гендерные взаимоотношения в семье, правовые нормы гендерного равенства исследовали отечественные и зарубежные ученые С.Верн, Ю. Галустян, И.Гофман, И. Кон, Н. Левчук, Т. Лукман, С. Майлс, Дж. Ландрам, Б. Сайман, Е. Стоунс, Дж. Скотт.

Разработка гендерных подходов в образовании, является новым шагом в развитии науки человековедения, социальной педагогики. Задача разработки теории гендерного образования и воспитания в высшей школе состоит в том, чтобы, интегрируя и перерабатывая знания, полученные другими науками о человеке: выявить и показать обществу социально-педагогические аспекты процесса гендерной социализации девушек и юношей, как субъектов воспитания, влияния сложных и многонаправленных взаимодействий со сверстниками, педагогами, материалом учебников и курсов на становление гендерной идентичности индивидов обоего пола; проанализировать роль вуза как социального института в гендерной социализации девушек и юношей, способствовать ликвидации дискриминации по полу, преодолению наиболее жестких гендерных стереотипов педагогической практике; выявить противоречия, закономерности и особенности педагогического влияния преподавателя на гендерные идентичности студентов, чтобы в процессе педагогического взаимодействия, корректируя влияние среды, расширять индивидуальные возможности самореализации студентов.

Современное понятие гендера означает социальный пол с его особенностями мышления, поведения, означающий социально-ролевой статус человека. Гендерная социализация – процесс усвоения индивидом культурной системы гендера того общества, в котором он живет, своеобразное общественное конструирование различий между полами, через становление системы гендерных знаний, гендерной сензитивности, гендерного отношения и через выработку стиля поведения.

Более сложное определение гендера дает Д. Скотт. Во-первых, гендер конструируется в социальных отношениях, которые базируются на половых различиях. Во-вторых, гендер – это основной способ закрепления властных отношений; с его помощью выражается власть. В этой связи актуализируется разработка гендерной педагогики, которая может быть весьма эффективной в изучении личности, педагогических теорий, процессов и институтов [6]

На основе учета такого подхода к пониманию проблемы Дж. Скотт определила 4 компонента гендера: комплекс культурных символов, в которых закреплены социальные модели пола; нормативные утверждения, которые определяют спектр упомянутых символов, которые содержатся в религиозных, педагогических, законодательных и политических доктринах; социальные институты и организации, которые охватывают не только системы семейных отношений, семью, домохозяйство, а также такие сексуально детерминированные институты как рынок рабочей силы, система образования, государственный строй; самоидентификация личности.

Теоретические и эмпирические исследования [2, 5, 9] выявили две модели гендерной социализации в современном обществе: традиционная (патриархальная) и нетрадиционная (альтернативная, эгалитарная). Выстраиваемая на основе патриархальной модели стратегия традиционной гендерной социализации продуцирует гендерные различия и поддерживает гендерное неравенство. Концепция нетрадиционной гендерной социализации соответствует эгалитарному мировоззрению, предполагающему составление мнения о людях с учетом их индивидуальных особенностей, а не приписанных групповых (стереотипных) характеристик.

Так как современное высшее образование призвано сформировать полноценную компетентную личность девушки и юноши, готовую к жизни в современном обществе, оно не может не учитывать явление гендера в своем содержании.

Исходя из определения гендерной социализации как фактора формирования личности, можно предположить, что она представляет собой совокупность социально-педагогических процессов, посредством которых девушки и юноши, усваивая гендерную культуру социума, формирует собственный стиль гендерного поведения.

В образовании гендер не является средством борьбы с дискриминацией, а проявляется как стратегия гражданского общества по созданию гармоничных отношений женщин и мужчин.

Так как гендер рассматривается в качестве социокультурной категории, он предполагает социокультурное развитие личности, иными словами, формирование гендерно компетентной личности, владеющей информацией о гендерной культуре, гендерной системе, гендерной идентичности, гендерных стереотипах.

Содержание высшего образования, а в особенности его социально-гуманитарного цикла, выступает важнейшим фактором гендерной социализации в случае постоянного повышения уровня гендерных знаний, воздействия на становление гендерного сознания, гендерного отношения и гендерного поведения личности студента вуза.

Российскими учеными Каменской Е.Н. и Константиновой О.А. были выявлены условия и возможности использования гендерного подхода в обучении в целом и в школах в частности. Однако изучение социально-педагогических условий реализации гендерного подхода в образовательную среду современного вуза не получили своего освещения в педагогической науке высшей школы [1, 4].

Гендерный подход в высшем образовании исходит из того, что в образовательные учреждения приходят не бесполое «студенты», а девушки и юноши. С одной стороны, представители разных полов нуждаются в дифференцированном подходе со стороны преподавателя с учетом психофизиологических особенностей полов, с другой стороны, как внутри, так и вне образовательных учреждений студенты вынуждены иметь дело со сложным миром меняющихся представлений и стереотипов, касающихся того, какое поведение, внешний вид, распределение обязанностей, мышление приемлемы для представителей конкретного пола. Педагогика высшей школы из нейтральной превращается в гендерно ориентированную. В общем процессе гендерная социализация студентов, девушек и юношей формируются в одинаковых социально-педагогических условиях.

При этом она включает две взаимосвязанные стороны: 1) освоение принятых моделей женского и мужского поведения, отношений, норм, ценностей и гендерных стереотипов; 2) воздействие общества, культурно-образовательной среды, студенческой группы, педагогов на индивида с целью привития ему определенных правил и стандартов поведения, социально приемлемых для женщин и мужчин в нашем обществе, в конкретной профессиональной сфере.

Речь идет о формировании концепции гендерно ориентированного образования для реализации эгалитарной государственной политики, в основу которой положен принцип создания равных условий для самореализации личности во всех социальных сферах независимо от ее половой принадлежности [7].

Ключевыми условиями эгалитарной модели гендерной социализации в сфере высшего образования можно считать следующие: равное участие женщин и мужчин во всех сферах профессиональной деятельности;

обеспечение равного доступа обоих полов к образованию как необходимому условию достижения гендерного равенства; акцент на индивидуальности личности (которая считается выше и важнее её пола), свободе выбора и вариативности поведения, независимо от половой принадлежности индивида; преодоление патриархальных стереотипов о женских и мужских ролях в обществе; создание благоприятного общественного мнения о гендерном равенстве.

Результатом такого влияния должна стать социально компетентная личность, способная адаптироваться в разных жизненных ситуациях, владеющая знаниями о разнообразии гендерных стандартов, способная актуализировать альтернативные патриархальной культуре схемы и идеалы.

Решение проблем гендерной социализации в условиях обучения в вузе является междисциплинарной задачей, которую ставят перед собой в первую очередь дисциплины социально-гуманитарного цикла. Основными из них являются педагогика, психология, социология, философия, история и политология.

Социальная педагогика занимается учебно-воспитательной работой, реализуя социальный и практический аспект гендерной теории в педагогическом процессе. Социальная психология обогащают студентов психологическим обоснованием личностной социализации, становлением гендерной идентичности. Социология обеспечивает понимание гендера в социуме как общественного феномена со своей историей. Философия создает концептуальное начало реализации гендерного подхода в жизнь не просто будущих специалистов, а девушек и юношей.

Исследователи также пришли к выводу, что преподаватели в большей мере практикуют методы передачи информации, соответствующие именно мужскому типу усвоения знаний. Примером может служить опора на теоретические концепции, тогда как девушки более ориентированы на прагматическое усвоение материала. При проведении дискуссий, в которых юноши предпочитают открыто демонстрировать свои знания, четко защищать свои позиции, девушки предпочитают спокойный обмен мнениями, а иногда просто стесняются говорить перед большой аудиторией.

Также исследования показывают, что преподаватели чаще поощряют у студентов женский стандарт: тихое поведение, выполнение указаний, внимательное слушание. Таким образом, в вузе чаще поощряется у студентов обоих полов скорее женские, чем мужские поведенческие качества. Юноша-студент вынужден вести себя «как девушка», что оказывает негативное воздействие на его личность.

При создании социально-педагогических условий гендерной социализации через реализацию гендерного (эгалитарного) подхода в образовательном процессе необходимо осмысление задач, целей и принципов. От современной высшей школы общество требует развития

гендерной компетенции у студентов девушек и юношей, а значит, и наличия данной компетенции у преподавателей.

Преподаватель, вовлекая студентов в образовательный процесс наряду с воспроизводством собственных гендерных стереотипов, включает девушек и юношей в воспроизводство и реализацию гендерных отношений, по-разному реагируя на поведение студентов. С помощью определенных требований и санкций преподаватель старается изменить поведение студентов через собственные отношения в соответствии с социальными ролями «преподавателя» и «студента», при этом оценивая их на основе существующих в обществе гендерных ролей и стереотипов.

Следует также отметить, что гендерная компетентность педагога предусматривает не только наличие знаний о гендере, гендерном равенстве, а некоторое единство навыков, целеустремленных действий, формирования менталитета, который обеспечивает поведение. Важными составляющими гендерной компетенции преподавателя является гендерная сензитивность, под которой понимается чувствительность к дискриминации, способность педагога воспринимать, осознавать и моделировать действие вербальных, невербальных и наглядных влияний социальной среды, методов и форм работы со студентами и студентками на формирование гендерной идентичности человека, способность улавливать и реагировать на любые проявления дискриминации по признаку пола (сексизма).

Несовершенство гендерной компетенции преподавателя высшей школы проявляется в репродукции социальных суеверий, гендерной дискриминации, нарушении социального взаимодействия и препятствует всесторонней реализации, как личности студента, так и самого педагога.

Педагогическую деятельность гендерно-компетентного преподавателя можно охарактеризовать следующими чертами: организация равноправного сотрудничества девушек и юношей в деятельности; создание условий для партнерства в межполовом взаимодействии; снятие традиционных культурных суеверий на чувственное самовыражение девушек и юношей; пробуждение у девушек социальной активности, а у юношей родительской ответственности и повышения их самооценки. Помимо гендерной компетентности преподавателей следует отметить важность этой компетентности и у организаторов учебно-воспитательного процесса вуза.

В настоящее время достаточно точно определяются основные принципы гендерно ориентированного образования [8]: 1) Использование социокультурных норм общества для обоснования равнозначности положения женщин и мужчин; 2) подчеркивание социальной значимости гендерных ролей с целью достижения сотрудничества, кооперации; 3) чет половых различий только в целях индивидуальной коррекции социальной идентичности; 4) позиционирование гендера как социальной компетентности личности в плане межличностного взаимодействия.

При этом, при реализации эгалитарной модели гендерной

социализации в образовательно-воспитательной среде, следует обратить внимание на следующие закономерности [4, 6]:

- закономерность гендерного равновесия состава группы заключается в том, что если гендерный состав группы сбалансирован (примерно равное количество девушек и юношей), то гендерные характеристики проявляются менее ярко, чем в группе, где представителей одного пола значительно больше, чем представителей другого;

- закономерность формирования гендерной компетентности состоит в том, что если у девушек и юношей сформированы идеалы своего и противоположного пола, то это способствует адекватному оцениванию представителей обоих полов и позитивному построению взаимоотношений между полами;

- закономерность гендерного равновесия преподавательского состава по своей сути говорит о том, что мужчины-педагоги оказывают благоприятное влияние на формирование гендерной идентичности не только юношей и способствуют развитию у них мужских качеств, но и способствуют развитию женских качеств у девушек;

- закономерность формирования гендерного поведения особенно актуальна в период адаптации студентов к условиям вуза и заключается в том, что формирование гендерно уравновешенных моделей мужского и женского поведения способствует лучшей социализации и самореализации девушек и юношей;

Создание социально-педагогических условий гендерной социализации студентов и студенток в вузе предусматривает:

- наличие гендерно компетентного педагогического состава, что проявляется в учете преподавателем в учебном процессе специфики функциональной асимметрии полушарий мозга девушек и юношей; воплощение в жизнь принципов персонификации гендерной социализации с учетом стиля учебной деятельности студенток и студентов в группе; выявление стиля преподавания педагога (мужской, женский, нейтральный);

- наличие/разработка адаптированных к современным реалиям программ, которые предусматривают включение гендерных компонентов в содержание разных дисциплин, анализ стиля изложения учебного материала во время занятий, использование различных методов и приемов обучения и воспитания, наиболее соответствующих гендерным особенностям студентов девушек и юношей;

- создание культурно-образовательной среды эгалитарного гендерного воспитания с акцентом не только на равенство прав, а и на равенство возможностей женщин и мужчин;

- проектирование личностно-ориентированных стратегий поведения в социуме, в том числе на рынке труда.

Анализ возможностей внедрения эгалитарного подхода в высшей школе позволяет говорить о следующих противоречиях:

- между сформировавшимся феноменом «бесполого современного студента» и неразработанными методами, формами и способами (дефицитом знаний в педагогической теории) организации познавательной деятельности современных девушек и юношей с учетом их психофизиологических отличий;

- между возросшей потребностью общества в современных конкурентоспособных специалистах (девушках и юношах) с активной жизненной позицией и студентами-выпускниками, получившими образование под действием жестких поведенческих гендерных стереотипов;

- между необходимостью создания социально-педагогических условий для формирования гендерной компетентности девушек и юношей на основе гендерного равенства и низкой гендерной культурой профессорско-преподавательского состава.

- между профессиональной направленностью студентов на основе гендерного равенства и поло-ролевой идентификацией, которая становится препятствием для раскрытия индивидуальности и проявляются в установлении жестких стандартов и траекторий профессиональной карьеры будущих специалистов.

Все эти противоречия и обуславливают неспособность системы высшего образования самостоятельно адаптироваться к требованиям современного Российского общества – общества равных прав и возможностей.

Таким образом, основными компонентами эгалитарной гендерной социализации в вузе можно выделить следующие: гендерная компетентность профессорско-преподавательского состава и студентов; гендерная сензитивность (чувствительность к дискриминации, нетерпимость сексизма); гендерная терпимость (уважение прав каждой личности).

Успешная эгалитарная гендерная социализация студенток и студентов позволит сформировать творчески активную и уважающую свои и чужие взгляды, ориентированную на профессиональные достижения и достойную семейную жизнь, духовно и граждански зрелую личность молодого специалиста.

Использованные источники:

1. Клёцина И.С. Психология гендерных отношений: теория и практика / И.С. Клёцина. – СПб.: Алетейя, 2004. – 408 с.
2. Клёцина И.С. Формирование гендерной компетентности как задача гендерного образования в высшей школе // Гуманитарное образование и социальный контекст: гендерные проблемы: Материалы Международной научной конференции. СПб, 25-28 июня 2007 г./ Отв. ред. О.В. Попова. – СПб.: Изд. Дом СПб ГУ, 2007. – 455 с.
3. Сёменова Л.Э. Содержание основных моделей процесса социализации в современном обществе // Ярославский педагогический вестник. – 2009. - № 3. – С.76 – 86.
4. Скотт Дж. Гендер: полезная категория исторического анализа // Гендерные исследования, N 5 (2/2000): Харьковский центр гендерных исследований. С. 142-170.
5. Словарь гендерных терминов / Под ред. А. А. Денисовой / Региональная общественная организация "Восток-Запад: Женские Инновационные Проекты". М.: Информация XXI век, 2002. 256 с.
6. Тукачева Ю.С. Гендерная парадигма в образовании // Народное образование. Педагогика. – 2011. – № 1–2. С. 66–70.
7. Штылева Л.В. Фактор пола в образовании: гендерный подход в анализе / Л.В. Штылева. – М. ПЕР СЭ, 2008. – 316 с.
8. Каменская Е. Н. Гендерный подход в педагогике. дис. ... докт педаг. наук : 13.00.01 / Каменская Елена Николаевна. Ростов-на-Дону, 2006 – 385 с. Режим доступа <http://www.dissercat.com/content/gendernyi-podkhod-v-pedagogike>.
9. Константинова О.А. Гендерный подход к обучению школьников: дис. ... канд. педаг. наук : 13.00.01 / Константинова, Ольга Александровна. Саратов, 2005 – 173 с.: Режим доступа <http://www.dissercat.com/content/gendernyi-podkhod-k-obucheniyu-shkolnikov>.

Теряева А.С.

*старший преподаватель базовой кафедры
современного банковского дела*

Кацук Д.В.

студент 4го курса

Комсков А.С.

студент 4го курса

Школа экономики и менеджмента

ФГАОУ ВПО «ДВФУ»

Россия, г. Владивосток

КРЕДИТНЫЙ РИСК КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Кредитные операции коммерческих банков являются одними из важнейших видов банковской деятельности.

На фондовом и финансовом рынках кредитование сохраняет позицию наиболее доходной статьи активов кредитных организаций, но вместе с тем – наиболее рискованной. Кредитный риск, таким образом, был и остается основным видом банковского риска. Кредитный риск представляет собой риск невыполнения третьей стороной кредитных обязательств перед кредитной организацией.[1]

Опасность возникновения этого вида риска существует при проведении ссудных и других приравненных к ссудным операциям, которые отражаются на балансе, а также в результате некоторых забалансовых операций. Рискованность является свойством любой сделки по предоставлению кредита даже при соответствующем обеспечении, поскольку ее фактическая эффективность в момент заключения кредитного договора неизвестна.

Во-первых, всегда существует вероятность того, что заемщик не захочет выплатить долг, когда подойдет срок его погашения. Во-вторых, риск сохраняется вследствие возникновения непредвиденных обстоятельств (утрата заложенного имущества, неплатежеспособность должника, банкротство поручителя или гаранта и т. д.).

В-третьих, кредитный рынок содержит в себе массу рискованных ситуаций, способствующих появлению риска потери активов кредитной организации. Можно сказать, что кредитный риск представляет собой возможность потери всех или части активов в виде основного долга. Потеря доходности или процентов по основному долгу является прерогативой процентного риска.[2]

Осуществляя кредитные операции, банк-кредитор преследует одну цель – получить доход, увеличить свой капитал, а поскольку основную часть прибыли кредитная организация получает от ссудных операций, то важность минимизации именно кредитного риска становится очевидной. К сожалению, условия российской экономики способствуют увеличению риска в данной области банковской деятельности. Это и техническая отсталость производства, и низкое качество продукции при высокой себестоимости и, как следствие, ее неконкурентоспособность и т. д. Поэтому при разработке кредитной политики с целью управления кредитными рисками кредитная организация должна учитывать множество случайных факторов, влияющих на них и позволяющих снизить вероятность потери банковских активов.[4]

На степень кредитного риска воздействуют следующие факторы:

- экономическая и политическая ситуация в стране и регионе, то есть макроэкономические и микроэкономические факторы (кризисное состояние экономики переходного периода, незавершенность формирования банковской системы и т. д.);

- степень концентрации кредитной деятельности в отдельных отраслях, чувствительных к изменениям в экономике (то есть значительный объем сумм, выданных узкому кругу заемщиков или отраслей);

- кредитоспособность, репутация и типы заемщиков по формам собственности, принадлежности и их взаимоотношения с поставщиками и другими кредиторами;
- большой удельный вес кредитов и других банковских контрактов, приходящийся на клиентов, испытывающих финансовые трудности;
- концентрация деятельности кредитной организации в малоизученных, новых, нетрадиционных сферах кредитования (лизинг, факторинг и т. д.);
- диверсификация кредитного портфеля; точность технико-экономического обоснования кредитной сделки и коммерческого или инвестиционного проекта;
- вид, формы и размер предоставляемого кредита, и его обеспечение и т. д.

Поскольку на практике эти факторы могут действовать в противоположных направлениях, то влияние положительных факторов нивелирует действие отрицательных, а если они действуют в одном направлении, то возможно, что – отрицательное влияние одного фактора будет увеличиваться за счет действия другого.

Банк по своему назначению должен являться одним из наиболее надежных институтов общества, представлять основу стабильности экономической системы. Банки должны не только сохранять, но и приумножать средства своих клиентов практически самостоятельно. В этих условиях профессиональное управление банковскими рисками, оперативная идентификация и учет факторов риска в повседневной деятельности приобретают первостепенное значение.

Кредитные операции – основа банковского бизнеса, поскольку являются главной статьей доходов банка. Но эти операции связаны с риском невозврата ссуды, которому в той или иной мере подвержены банки в процессе кредитования клиентов. Именно поэтому кредитный риск как один из видов банковских рисков является главным объектом внимания банков.

Таким образом, основной целью банка является нахождение оптимального соотношения между степенью риска и доходностью по кредитным операциям при помощи грамотного управления кредитным риском, что реализуется посредством общения и анализа основных способов управления кредитным риском, разработку практических мероприятий по снижению риска неплатежа по ссудам. Основные рычаги управления кредитным риском лежат в сфере внутренней политики банка. Самыми основными из них являются: диверсификация портфеля ссуд, анализ кредитоспособности и финансового состояния заемщика, квалификация персонала.

В условиях высоких экономических рисков выигрывает тот, кто умеет правильно просчитать, распознать риски, а также их предвидеть и минимизировать. Это главный залог успеха банка при кредитовании. В

случае если банк занимается различными аспектами деятельности клиента, он в состоянии не только оценить кредитоспособность предприятия, но и помочь ему повысить эффективность своего бизнеса, а значит, сделать его более надежным заемщиком.

Использованные источники:

1. Банки и банковские операции: Учебник, п/ред. Е.Ф. Жукова. М: Юнити-Дана, 2012
2. Белых Л.П. Устойчивость коммерческих банков. М.: Банки и биржи. 2010
3. Банковское дело: Учебник / Под ред. О.И. Лаврушина. - М.: Финансы и статистика, 2014г.
4. Черкасов В.Е. Финансовый анализ в коммерческом банке.–М.: ИНФРА-М, 2011.
5. <http://bankir.ru/tehnologii/s/analiz-kreditnogo-riska-kommercheskogo-banka-10002316>

Тимофеева Ю. А.
студент 4 курса, гр. Эс-11
Инспектор отдела кадров
ОАО «ДЭУ-1»
Круг Э.А., к.э.н.
доцент
кафедра МиЭ

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный
экономический университет»
Россия, г. Псков

АНАЛИЗ ПРОЦЕССА ТЕКУЧЕСТИ КАДРОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ **ОАО «ДЭУ-1»**

Многие предприятия сталкиваются с проблемой высокой текучести кадров. Высокая текучесть снижает укомплектованность рабочих мест исполнителями, отвлекает от работы высококвалифицированных специалистов, которые вынуждены помогать новичкам, ухудшает морально-психологический климат в коллективе, снижает производительность у всего персонала предприятия.

Ключевые слова: текучесть, персонал, мотивы текучести, категории работников, движение персонала

Структурные изменения в экономике обуславливают более высокую текучесть кадров по сравнению с той, которая отмечается при стабильных макроэкономических условиях. При анализе текучести кадров большой интерес представляет изменение ее величины не только по предприятию в целом, но и по отдельным ее структурным подразделениям, группам работников.

Исследование причин увольнения работников представляет интерес для работодателей, поскольку отражает те резервы в работе с персоналом,

которые могут позволить предотвратить негативные последствия непредвиденных увольнений. [1]

ОАО «ДЭУ-1» (г. Псков) является коммерческой организацией, основным видом деятельности которого является: содержание и ремонт автомобильных дорог и дорожных сооружений.

Исходными данными при планировании численности кадрового состава на предприятии служат производственная программа, штатное расписание, план проведения организационно-технических мероприятий, движения кадров, их текучесть, бюджет рабочего времени. На предприятии большое внимание уделяют изучению обеспеченности предприятия рабочими кадрами по профессиональному и квалификационному составу данных оперативно-технического учета отдела кадров, табл. 1.

Таблица 1

Обеспеченность предприятия ОАО «ДЭУ-1» кадрами

Категория персонала	Численность за 2011 г.			Численность за 2012 г.			Численность за 2013 г.		
	план	факт	Обеспеченность, %	план	факт	Обеспеченность, %	план	Факт	Обеспеченность, %
Численность работников, чел. в т.ч.	700	627	89,57	644	572	88,82	598	476	79,60
Руководители	17	17	100,00	15	13	86,67	10	9	90,00
Специалисты, в т.ч.	147	123	83,67	128	94	73,44	115	82	71,30
Прорабы, дорожные мастера	41	26	63,41	35	29	82,86	30	23	76,67
Механики	17	15	88,23	17	17	100,00	11	11	100,00
Прочие специалисты	89	82	92,13	76	48	63,15	74	48	64,86
Водители/Механизаторы	290	280	96,55	291	287	98,63	256	219	85,56
Слесаря, электрогазосварщики, токаря, электрики	24	19	79,17	26	21	80,77	39	27	66,67
Дорожные рабочие	175	152	86,85	154	130	84,42	142	112	78,87
Прочие (сторожа, уборщицы, кочегары)	47	36	76,59	30	27	90,00	36	27	84,38

Как показал анализ, с 2011 по 2013 годы общая фактическая численность работающих уменьшилась на 151 человек или на 75,91%. В 2012 году по сравнению с 2011 годом уменьшение численности составило 55 человек. В основном уменьшение численности 2013 году по сравнению с 2011 годом произошло из-за сокращения категории рабочих, водителей и механизаторов – на 101 человек. В связи с тем, что в 2013 году закончился контракт на обслуживание сети автомобильных дорог города Пскова, и более 100 человек перешли в другие предприятия в порядке перевода. Число специалистов уменьшилось на 18,59 % в 2013 году по сравнению с 2011 годом, так как большинство уволились по собственному желанию и в связи с тем, что в филиалах ОАО «ДЭУ-1» произошла оптимизация специалистов. Много должностей было выведены из штатного расписания, и отдельным категориям работников расширен круг обязанностей (внутреннее совмещение).

Сводные показатели о движении персонала на предприятии ОАО «ДЭУ-1» представлены в виде таблицы 2.

Таблица 2

Данные о движении персонала на предприятии «ОАО «ДЭУ-1»

Показатель	2011	2012	2013	отклонен. 2013 г./2011 г.	отклонен. 2013 г./2012 г.
Численность работающих, чел.	627	572	476	-151	-96
Среднесписочная численность, чел.	578	582	530	-131	-148
Количество принятых, чел.	294	251	332	38	81
Количество уволившихся, чел., в том числе:	349	347	383	34	36
В порядке перевода к другому работодателю	4	3	42	38	39
Сокращение численности	12	0	0	-12	0
На военную службу	13	7	0	-13	-7
На пенсию	10	5	1	-9	-4
За нарушение трудовой дисциплины	98	47	41	-57	-6
По собственному желанию	206	285	299	93	14
Коэффициент оборота по приему, %	50,87	43,13	62,64	11,77	19,51
Коэффициент оборота по выбытию, %	60,38	59,62	72,26	11,88	12,64
Коэффициент текучести кадров, %	52,60	57,04	64,15	11,55	7,11
Коэффициент постоянства	64,36	49,31	37,92	-26,44	-11,39

состава персонала, %					
Коэффициент восполнения персонала, %	84,24	72,33	86,68	2,44	14,35

Из данной таблицы видно, что движение кадров в организации, измеряемое коэффициентами прибытия, выбытия и обновления с 2011- 2013 г.г. повышается. Коэффициент текучести кадров в 2013 году очень высокий – 64,15%, выше, чем в 2011 году на 11,55 % рис. 2.2.3. Количество уволившихся по собственному желанию и за нарушение трудовой дисциплины за период с 2011 года по 2013 год увеличилось на 12 %. Коэффициент восполнения в 2013 году выше на 14%, чем в 2012 году.

Рассмотрим динамику развития текучести кадров на предприятии ОАО «ДЭУ-1» по категориям персонала за период с 2008 года по 2013 год таблица 3.

Таблица 3

Текучесть кадров на предприятии ОАО «ДЭУ-1»

Показатель	Год					
	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Численность списочного состава на начало года, чел.	430	530	606	627	572	476
Принято в течение года списочного состава, чел.	265	287	328	294	251	332
В том числе по категориям персонала:						
Руководители	5	2	0	2	2	3
Инженерно-технические работники	29	38	15	13	4	8
Водители, механизаторы	70	99	150	68	66	89
Слесаря, электрогазосварщики	8	9	19	4	2	16
Дорожные рабочие	123	132	108	136	128	148
Прочие	30	7	32	71	49	60
Ко-во выбывших работников в течение года списочного состава, чел.	165	211	307	349	347	383
Кол-во уволенных работников в течение года по собственному желанию и за нарушение трудовой дисциплины, чел.	149	192	249	304	332	340
В том числе по категориям персонала:						
Руководители	2	0	3	2	1	4
Инженерно-технические работники	7	9	28	19	12	15
Водители, механизаторы	54	70	114	128	112	152
Слесаря, электрогазосварщики	2	4	28	25	22	7

Дорожные рабочие	85	114	132	144	170	192
Прочие	15	14	15	31	30	13
Численность списочного состава на конец года, чел.	530	606	627	572	476	425
Среднесписочная численность персонала предприятия, чел.	470	587	614	578	582	530
Коэффициент текучести кадров, %	31,70	32,71	40,55	52,60	57,04	64,15

Таким образом, оценка текучести персонала по категориям сотрудников на предприятии ОАО «ДЭУ-1» за период с 2008 года по 2013 год показала, что все процессы, характеризующие перемещение персонала имеют тенденцию к повышению. Коэффициент текучести кадров в 2013 году вырос на 32 % по сравнению с 2008 годом и составляет 64,15%. Очевидно, что наибольшей активностью перемещения отличаются рабочие кадры, в основном текучесть кадров происходит из-за увольнений производственного персонала – это дорожные рабочие, водители, механизаторы и др. Они составляют в среднем 80% от числа уволившихся по причинам текучести. Данные работники, в основном увольняются по причине низкой заработной платы, из-за больших объемов работ и тяжелых условий труда переходят в другие предприятия. Молодые специалисты отдают предпочтение компаниям, в которых присутствуют перспективы карьерного роста. Следовательно, привлекать и удерживать сотрудников становится все труднее.

Использованные источники:

1. Соломанидина Т.О. Соломанидин В.Г. Мотивация трудовой деятельности персонала: учебное пособие / Т.О. Соломанидина, В.Г. Соломанидин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.- 312 с.

Тинов Г.Н.
студент 2 курса 4 гр.
«Бухучет и аудит»
Алиева З.Б., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
ГАОУ ВПО «Дагестанский институт народного хозяйства»
Россия, г. Махачкала

РОЛЬ БАНКОВ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ

Коммерческие банки как универсальные кредитно-финансовые институты являются участниками рынка ценных бумаг. В разных странах место, отводимое коммерческим банкам на рынке ценных бумаг, различно. Тем не менее, можно сформулировать некоторые общие моменты взаимодействия коммерческих банков с национальными и международными рынками ценных бумаг.

С конца 50-х гг. в мировой практике наблюдается активное проникновение коммерческих банков на рынок ценных бумаг - как в прямой, так и опосредованной формах. В тех странах, где место коммерческих банков на фондовых рынках ограничено законом (Япония, США, Канада), они находят косвенные пути участия в инвестиционной и посреднической деятельности через трастовые операции, сотрудничество с брокерскими фирмами, кредитование инвестиционных компаний и банков и т. п.

Наиболее широкое участие в операциях с ценными бумагами принимают коммерческие банки Германии. Здесь банкам законодательно разрешено осуществлять все виды операций с ценными бумагами: они выступают эмитентами (выпуская в обращение главным образом облигации), посредниками, и, наконец, крупными инвесторами.

Во всех странах в настоящее время доходы коммерческих банков от операций с ценными бумагами и инвестиционной деятельности играют все более заметную роль в формировании прибыли.

Расширение и диверсификация форм участия коммерческих банков на рынке ценных бумаг привели к организации крупных финансово-банковских групп во главе с коммерческими банками, концентрирующими вокруг себя относительно самостоятельные структурные подразделения - инвестиционные фонды, брокерские фирмы, трастовые компании, консультационные фирмы и т. д.

Создавая сеть заграничных инвестиционно-банковских филиалов и дочерних компаний, коммерческие банки выходят на международный рынок ценных бумаг. Инвестиционная деятельность заграничных филиалов приобретает наиболее широкие масштабы у банков тех стран, где существуют прямые ограничения банкам на операции с ценными бумагами.

Новой формой деятельности коммерческих банков на рынке ценных бумаг стало оказание консультационных услуг по кругу вопросов, связанных с инвестированием капитала в те или иные финансовые активы. Консультационное обслуживание опирается на внутреннюю информационную систему банков, позволяющую глубоко анализировать соотношения между доходами и рисками различных активов и составлять для клиентов алгоритмы покупки и формирования портфеля ценных бумаг с учетом динамики их доходности.

Коммерческие банки могут выступать в качестве эмитентов собственных акций, облигаций, векселей, депозитных сертификатов и других ценных бумаг, а также в роли инвесторов, приобретая ценные бумаги за свой счет, и, наконец, банки имеют право проводить посреднические операции с ценными бумагами, получая за это комиссионное вознаграждение (рис. 1).

Наиболее разработаны в методическом отношении и наиболее регламентированы операции коммерческих банков по эмиссии собственных ценных бумаг. Инвестиционная и посредническая деятельность менее

регламентирована. Тем не менее по всем этим направлениям банки проявляют практически одинаковую активность.

Виды ценных бумаг

Ценной бумагой является документ, удостоверяющий с соблюдением установленной формы и обязательных реквизитов имущественные права, осуществление или передача которых возможны только при его предъявлении. С передачей ценной бумаги переходят все удостоверяемые ею права в совокупности (Ст. 142 Гражданского кодекса РФ).

Следует различать два вида прав, связанных с ценной бумагой. С одной стороны ценная бумага является имуществом (вещью), объектом сделок и на нее могут возникать права собственности или иные вещные права (хозяйственного ведения, оперативного управления), это так называемое «право на бумагу». С другой стороны, ценная бумага определяет и фиксирует права владельца ценной бумаги (кредитора) по отношению к лицу, выпустившему бумагу, это так называемое право из бумаги. Право, удостоверенное ценной бумагой, может быть переуступлено другому лицу лишь путем ее передачи.

Статья 143 Гражданского кодекса РФ относит к ценным бумагам следующие документы: государственная облигация, облигация, вексель, чек, депозитный и сберегательный сертификаты, банковская сберегательная книжка на предъявителя, коносамент, акция, приватизационные ценные бумаги и другие документы, которые законами о ценных бумагах или в установленном ими порядке отнесены к числу ценных бумаг.

Таким образом, после вступления в силу первой части Гражданского кодекса РФ (1. 01. 1995) новые виды ценных бумаг могут быть введены только законами о ценных бумагах или в определенном ими порядке.

Ценная бумага обладает определенным набором характеристик (признаков). По ним производят следующие классификации ценных бумаг:

По характеру возникающих в связи с выпуском отношений - долевые (акции) и долговые (облигации, векселя, депозитные и сберегательные сертификаты, чеки, банковские книжки на предъявителя).

Вексель - ценная бумага, удостоверяющая право ее владельца на получение указанной суммы денег по наступлении предусмотренного векселем срока.

Сберегательный (депозитный) сертификат является ценной бумагой, удостоверяющей сумму вклада, внесенного в банк, и право вкладчика (держателя сертификата) на получение по истечении установленного срока суммы вклада и обусловленных в сертификате процентов в банке, или в любом филиале этого банка.

Чек признается ценная бумага, содержащая ничем не обусловленное распоряжение чекодателя банку произвести платеж указанной в нем суммы чекодержателю.

По форме размещения - эмиссионные и неэмиссионные.

Эмиссионная ценная бумага - любая ценная бумага, в том числе бездокументарная, которая характеризуется одновременно следующими признаками:

закрепляет совокупность имущественных и неимущественных прав, подлежащих удостоверению, уступке и безусловному осуществлению с соблюдением установленных законом формы и порядка;

размещается выпусками;

имеет равные объем и сроки осуществления прав внутри одного выпуска вне зависимости от времени приобретения ценной бумаги.

По способу удостоверения прав владельца ценной бумаги - ценные бумаги на предъявителя, ордерные и именные.

Права, удостоверенные ценной бумагой, могут принадлежать:

предъявителю ценной бумаги (ценная бумага на предъявителя);

названному в ценной бумаге лицу (именная ценная бумага);

названному в ценной бумаге лицу, которое может само осуществить эти права или назначить своим распорядителем (приказом) другое уполномоченное лицо (ордерная ценная бумага).

По сроку существования - срочные и бессрочные ценные бумаги.

Срочные подразделяются на краткосрочные (до одного года) и долгосрочные (более одного года).

Существует еще много других классификаций ценных бумаг. Я перечислю некоторые из них, не вдаваясь в подробное описание:

по форме выпуска - документарные и бездокументарные;

по происхождению (ведет ли начало ценная бумага от своей первичной основы, т. е. товара или денег или от других ценных бумаг) - основные и производные;

по национальной принадлежности - ценная бумага отечественная или иностранная;

по территориальной принадлежности (в каком регионе страны выпущена данная ценная бумага);

по форме собственности и виду эмитента - государственные, муниципальные и корпоративные ценные бумаги;

по способу выплаты дохода - процентные, дисконтные, процентно-дисконтные.

*Ткаченко Н.И., к.п.н.
доцент*

*Курбанов Э.М.
слушатель*

*Институт Академии ФСИН России
Россия, г. Рязань*

АДАПТИРОВАННОСТЬ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ ОСУЖДЕННЫХ

Лишение свободы и помещение в учреждении УИС – это всегда крах жизненных планов человека и резкая смена его образа жизни [10, 21, 22, 23]. Возникающие негативные психические состояния и поведенческие проявления протекают на фоне необходимости адаптации осужденного к условиям конкретного учреждения [24, 25, 26, 27, 28, 29].

Исследования ряда авторов свидетельствуют о том, что наиболее острые негативные психические состояния несовершеннолетние осужденные испытывают в первые месяцы [1, 6, 7, 14, 15]. Так, для лиц впервые лишившихся свободы типичны состояния фрустрации, депрессии, тоски [2, 3, 8, 9, 12, 13]. На первом этапе, адаптация не редко вызывает повышенную психическую активность и нервную истощаемость осужденных, что осложняет общую картину адаптации несовершеннолетних осужденных [4, 5].

Сотрудникам ВЦ необходимо помнить о существовании синдрома адаптации и не спешить с выводами о стабильных качествах личности осужденного [18, 19, 20]. В результате адаптации подвергаются изменениям структурные компоненты личности [11, 16, 17]. Особенно подвержены изменениям внимание, восприятие, мышление, память, воображение, умения, навыки, привычки.

По прибытии в воспитательный центр многие несовершеннолетние осужденные попадают в совершенно новую, незнакомую микросреду, в которой они вынуждены все начинать с «чистого листа». При этом необходимо не только преодолеть негативные взгляды, убеждения, стереотипы поведения, но и сформировать новые, обеспечить преемственность в прерванном общении и обучении, помочь усвоить ролевые модели поведения, предписываемые нормами морали, нравственности и права. Хорошо организованная продуманная психолого-педагогическая тактика в воспитательных центрах может существенно снижать негативные последствия процесса адаптации несовершеннолетних осужденных.

Специфические потребности несовершеннолетних осужденных в общении, воспитании, обучении, защите и другие должны удовлетворяться сразу по мере выявления и на любых этапах их пребывания в центрах.

Использованные источники:

1. Блинникова И.В., Савченко Т.Н., Сочивко Д.В. Научно-практический семинар «Прикладная юридическая психология» // Прикладная юридическая

психология. 2011. № 1. С. 201-213.

2. Датий А.В. Проблемы медицинского обеспечения осужденных // Личность в меняющемся мире: здоровье, адаптация, развитие. 2014. № 1 (4). С. 52-60.

3. Датий А.В. Характеристика женщин, осужденных к лишению свободы (по материалам специальной переписи 2009 г.) // Прикладная юридическая психология. 2013. № 3. С. 68-75.

4. Датий А.В. Характеристика мужчин, осужденных к лишению свободы (по материалам специальной переписи 2009 г.) // Прикладная юридическая психология. 2013. № 4. С. 126-133.

5. Датий А.В., Бовин Б.Г. Анализ динамики умышленных убийств и численности осужденных за убийства в России // Прикладная юридическая психология. 2011. № 2. С. 23-29.

6. Датий А.В., Воронин Р.М. Проблемы организации медицинского обеспечения осужденных и сотрудников ФСИН России // Прикладная юридическая психология. 2014. № 2. С. 155-156.

7. Датий А.В., Ганишина И.С. Характеристика больных наркоманией осужденных женщин, обратившихся за психологической помощью // Вестник Кузбасского института. 2014. № 2 (19). С. 68-76.

8. Датий А.В., Ганишина И.С., Кузнецова А.С. Характеристика больных наркоманией осужденных мужчин, обратившихся за психологической помощью // Вестник Пермского института ФСИН России. 2014. № 2 (13). С. 21-25.

9. Датий А.В., Данилин Е.М., Федосеев А.А. Характеристика осужденных, отбывающих наказание в воспитательных колониях // Вестник института: преступление, наказание, исправление. 2011. № 16. С. 24-28.

10. Датий А.В., Дикопольцев Д.Е., Федосеев А.А. Некоторые характеристики осужденных, отбывающих наказание в воспитательных колониях в 2011 году // Прикладная юридическая психология. 2011. № 4. С. 121-124.

11. Датий А.В., Казберов П.Н. Рецензия на словарь по пенитенциарной психологии «Преступление и наказание от «А» до «Я» (под общей редакцией доктора психологических наук Д.В. Сочивко) // Прикладная юридическая психология. 2010. № 3. С. 193.

12. Датий А.В., Казберов П.Н. Создание базовых (типовых) психокоррекционных программ для работы с осужденными // Прикладная юридическая психология. 2011. № 1. С. 216-218.

13. Датий А.В., Ковачев О.В. Криминологические и психологические особенности ВИЧ-инфицированных осужденных // Прикладная юридическая психология. 2014. № 3. С. 126-130.

14. Датий А.В., Ковачев О.В. Характеристика ВИЧ-инфицированных осужденных мужчин в колониях общего режима // Вестник Пермского института. 2014. № 3 (14). С. 11-15.

15. Датий А.В., Ковачев О.В., Федосеев А.А. Характеристика ВИЧ-

инфицированных осужденных женщин в колониях общего режима // Вестник Кузбасского института. 2014. № 3 (20). С. 67-76.

16. Датий А.В., Павленко А.А., Шаталов Ю.Н. Интернет-конференция «Совершенствование медико-санитарного обеспечения в уголовно-исполнительной системе» // Прикладная юридическая психология. 2012. № 1. С. 178-179.

17. Датий А., Тенета Е. Характеристика ВИЧ-инфицированных осужденных в учреждениях ФСИН России // Закон и право. 2006. № 12. С. 40-41.

18. Датий А.В., Трубецкой В.Ф., Селиванов Б.С. Интернет-конференция «Профилактика социально значимых заболеваний в учреждениях уголовно-исполнительной системы» // Прикладная юридическая психология. 2012. № 2. С. 151-152.

19. Датий А.В., Федосеев А.А. Криминологические и психологические особенности больных социально значимыми заболеваниями осужденных // Личность в меняющемся мире: здоровье, адаптация, развитие. 2014. № 2 (5). С. 69-79.

20. Датий А.В., Федосеев А.А. Характеристика больных туберкулезом осужденных женщин, обратившихся за психологической помощью // Электронный вестник Ростовского социально-экономического института. 2014. № 1. С. 16-27.

21. Датий А.В., Федосеев А.А., Дикопольцев Д.Е. Характеристика осужденных, отбывающих наказание в воспитательных колониях ФСИН России // Вестник Кузбасского института. 2011. № 5 (8). С. 42-46.

22. Датий А., Хохлов И. Проблема оказания противотуберкулезной помощи осужденным в учреждениях ФСИН России // Закон и право. 2006. № 11. С. 23-24.

23. Кузнецова А.С., Полянин Н.А. Медицинская психология в юридической деятельности // Прикладная юридическая психология. 2014. № 1. С. 111-112.

24. Полянин Н.А., Пинтяшин Е.В., Майоров О.А. Научный журнал «Пенитенциарий» // Прикладная юридическая психология. 2014. № 2. С. 151-152.

25. Сочивко Д.В. Молодежь России: образовательные системы, субкультуры, исправительные учреждения. Учебно-методическое пособие / Сочивко Д.В., Полянин Н.А. Москва, 2009.

26. Сочивко Д.В. Психодинамика когнитивного устройства личности // Прикладная юридическая психология. 2008. № 3. С. 24-40.

27. Сочивко Д.В. Проблема методологии прикладной (юридической) психологии // Прикладная юридическая психология. 2011. № 2. С. 8-18.

28. Сочивко Д.В., Бурцев А.О. Проблема психопатизации личности осужденных к лишению свободы // Прикладная юридическая психология. 2014. № 1. С. 30-41.

29. Сочивко Д.В., Полянин Н.А., Голышева Ю.Н. Мужской и женский путь духовности в местах лишения свободы // Прикладная юридическая

Толстыженко К.В.

студент 5 курса

Башкирский государственный аграрный университет

Хатмуллина Л.Р., к.м.н.

начальник отдела опеки, попечительства и здравоохранения

Администрация Демского района ГО г.Уфа

Республика Башкортостан, г.Уфа

РЕГУЛИРОВАНИЕ ЗАНЯТОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

Проводимые в Российской Федерации реформы в области занятости населения направлены на решение проблем с формированием и развитием рынка труда. Так как отличительной чертой занятости населения в России является его региональная доминанта, то и рынок труда нуждается в реформировании и укреплении на региональном уровне. В этой связи, оценивая ситуацию в области занятости Республики Башкортостан важным является изучение ситуации в области занятости населения. В данной статье произведен обзор вопросов, касающихся регулирования занятости населения в Республике Башкортостан.

Эффективное функционирование региональной экономики в основном зависит от возможностей и умения администрации регионов разрабатывать и принимать правильные решения, которые должны учитывать интересы центра и регионов. В Республике Башкортостан функционирует служба занятости Республики Башкортостан - основной орган, координирующий республиканскую политику занятости. Анализируя данные выборочных обследований населения по проблемам занятости, которые были проведены Росстатом в 1 квартале 2014г., средняя численность экономически активного населения составила 1954,4 тыс. человек. Численность занятых граждан составила 1841,9 тыс. человек, а число безработных - 112,6 тыс. человек. В 1 квартале 2013 года уровень общей безработицы снизился с 6,1% до 5,8% [2].

«В Республике Башкортостан на рынке труда являются наиболее востребованы следующие рабочие профессии: токарь, фрезеровщик, швея, штукатур, электрик, электрогазосварщик, электромонтажник, электромонтер по ремонту и обслуживанию электрооборудования, электросварщик ручной сварки, арматурщик, бетонщик, грузчик, дворник, животновод, каменщик, кондуктор, кровельщик, маляр, машинист крана, монтажник, облицовщик-плиточник, овощевод, отделочник, официант, пекарь, плотник, подсобный рабочий, продавец продовольственных товаров, рабочий, сварщик, слесарь-инструментальщик, слесарь-сантехник, стропальщик» [2].

По г. Уфа коэффициент напряженности на рынке труда равен 0,5, по городам-0,6, по районам- 1,2, следовательно снизился с начала года с 0,8 до 0,7 (в среднем по России - 0,7).

При помощи службы занятости Республики Башкортостан в течение отчетного периода трудоустроились всего 13,3 тыс. человек, из них нашли постоянную работу 8,5 тыс. человек, или 64% (в 2013г. - 62%). Таким образом, уровень трудоустройства составил 60,6% (в 1 квартале 2013г. - 54,3%) от численности граждан, которые находятся в поиске работы. При содействии службы занятости, в числе клиентов, нашедших работу 10,4 тыс. человек (78%) - незанятые граждане, из них 5,9 тыс. человек - безработные.

По направлению службы занятости к временным работам приступили 2,8 тыс. несовершеннолетних граждан в возрасте от 14 до 18 лет в свободное от учебы время или 95% к показателю прошлого отчетного периода. При этом 52 подростка относятся к категории детей-сирот, детей, оставшихся без попечения родителей.

При содействии службы занятости организовано трудоустройство для 196 безработных граждан, которые испытывали трудности в поиске работы (83% от показателя прошлого отчетного периода).

В Республике Башкортостан проводится активная политика в области занятости населения путем разработки и реализации различных программ, направленных на содействие трудоустройства граждан и обеспечения работодателей необходимой рабочей силой.

Долгосрочная целевая программа «Содействие занятости населения Республики Башкортостан» на 2013–2018 годы направлена на:

- создание условий для обеспечения продуктивной занятости инвалидов;
 - содействие повышению конкурентоспособности безработных и ищущих работу граждан;
 - обеспечение социальной поддержки безработных граждан;
 - осуществление полномочий в области содействия занятости населения;
 - содействие в трудоустройстве выпускникам образовательных учреждений профессионального образования[1].
- Ожидаемыми и конечными результатами этой программы являются:
- снижение уровня безработицы по методологии МОТ до 5,3%;
 - снижение уровня регистрируемой безработицы до 1,1%;
 - снижение средней продолжительности периода безработицы до 3,5 месяца;
 - снижение коэффициента напряженности на рынке труда до 0,7;
 - увеличение доли трудоустроенных граждан в общей численности граждан, обратившихся за содействием в центры занятости населения в целях поиска работы, до 69,5% [1].

Таким образом, проанализировав ситуацию на рынке труда в Республике Башкортостан можно сделать вывод о том, что для снижения уровня безработицы разработаны государственные программы, создаются условия для эффективного функционирования рынка труда.

Для того чтобы снизить уровень безработицы необходимо:

- квотирование рабочих мест;
- подготовка рабочих мест для выпускников вузов;
- денежное стимулирование наиболее востребованных профессий;
- содействие развитию малого предпринимательства;
- разработка программ по содействию трудоустройства молодежи.

Реформирование системы занятости в Республике Башкортостан должно проводиться постепенно, умеренно дабы не навредить действию рыночного механизма. Модернизация в области занятости населения способствует более быстрому решению проблемы функционирования рынка труда.

Использованные источники:

- 1.О государственной целевой программе Республики Башкортостан «Содействие занятости населения Республики Башкортостан» на 2013-2018 годы [Электронный ресурс]: Постановление Правительства Республики Башкортостан от 31 августа 2012г. №294// СПС «Консультант плюс» Версия Проф.
2. Информационный портал занятости населения Минтруда Республики Башкортостан [Электронный ресурс]: режим доступа: <http://www.bashzan.ru/>

*Трапезникова Е.В.
студент*

*Устюжанина М.С.
студент*

*Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики»
Россия, г. Пермь*

ЗАКОН СЭЯ. ТОЖДЕСТВО СЭЯ. РАВЕНСТВО СЭЯ

В истории экономической мысли закон Ж.Б. Сэя является одним из самых спорных моментов классической теории политической экономии. На протяжении нескольких столетий учёные разных стран пытались доказать или опровергнуть этот «закон рынков», однако никто не завершил свои намерения. Разделяя или отвергая теорию рынков сбыта, многие учёные внесли свой вклад в развитие науки в области общего экономического равновесия, тем самым сформировав современное определение теории экономических циклов. Но существует ли влияние мыслей Жана Батиста на современную экономику? Определённых ответов на этот вопрос не существует, однако в современном мире проблема кризисов перепроизводства стоит очень остро. Решение этой проблемы могло бы оказать позитивное влияние на развитие не только нашей страны, но и мира в целом, а также помогло бы избежать таких явлений как Мировой экономический кризис 2008 года. Данные предположения свидетельствуют об актуальности исследуемой темы.

В данном исследовании рассматривается *проблема* применения выводов из закона Ж.Б. Сэя о невозможности кризисов перепроизводства в современной экономике.

Из поставленной проблемы мы вывели *гипотезу* о том, что применение выводов из «закона рынков» о невозможности кризисов перепроизводства в современной экономике невозможно.

Объектом исследования является теория Жана Батиста Сэя.

Предметом исследования является выводы из «закона рынков».

Цель нашего исследования: определение применимости выводов посредством анализа мнений различных учёных по данной проблеме.

Для достижения цели поставлены следующие *задачи*:

- изучить и проанализировать «закон рынков» Ж.Б. Сэя;
- рассмотреть взгляды адептов и критиков теории рынков сбыта;
- выявить предпосылки для осуществления «закона рынков»;
- определить возможность применения выводов Жана Батиста Сэя в современной экономике.

Ключевые слова: Жан Батист Сэй, закон Сэя, тождество Сэя, равенство Сэя, Давид Рикардо, Дж.М. Кейнс, Джон Стюарт Милль, Марк Блауг, Ж.Ш. Сисмонди, Т. Мальтус, К. Маркс.

Жан Батист Сэй (1767-1832) является последователем творческого наследия Адама Смита в первой трети XIX века во Франции, идеализировавшим идеи своего кумира об экономическом либерализме, стихийном рыночном механизме хозяйствования.

Он родился в Лионе, в семье протестантов. Получив хорошее образование, Ж.Б. Сэй углубился в изучение политической экономии. На жизнь учёного-экономиста повлияли политические события, которые происходили во Франции в XVIII – XIX вв.: он участвовал в Великой французской буржуазной революции, наблюдал промышленный переворот. С 1789 года Ж.Б. Сэй работал в страховом агентстве, стал секретарём администратора Этьена Клавьера. Используя сложившиеся связи, получил должность редактора парижского журнала, после чего стал руководителем кружка республиканцев, где обсуждались произведения экономического содержания.

В 1803 году выходит в свет его знаменитый «Трактат о политической экономии», который привлёк внимание публики и был замечен Наполеоном Бонапартом. Однако скромному чиновнику дали понять, что придётся переработать «Трактат», если он желает быть в хороших отношениях с властью. Французский экономист отказался от переработки трактата, что явилось причиной его исключения из Комитета финансов, а также запрета переиздания «Трактата».

Тогда Жан-Батист обращается к другой стороне экономики. Он открывает свою текстильную мануфактуру в округе Па-де-Кале, в которую внедряет новейшие технологии, что приносит ему большой успех.

В 1813 году Ж.Б. Сэй возвращается в Париж и вновь обращается к науке. Наступившая реставрация дала ему возможность переиздать его трактат. Позднее по поручению правительства он предпринимает поездку в Англию, где встречается с рядом британских знаменитостей, таких как Д. Рикардо, И. Бентам. Итогом его поездки становится книга «Об Англии и англичанах», вышедшая в 1816 году. С 1815 года Ж.Б. Сэй начинает преподавать политическую экономию в Париже, а в 1817 году выходит книга *«Катехизис политической экономии»*, которая включает в себя все его лекции. Одновременно он ведёт переписку с Т. Мальтусом, Д. Рикардо и Ж.-Ш. Сисмонди. В 1830 году становится главой недавно учреждённой кафедры политической экономии во французском колледже. К этому времени учёный завершает работу над *«Полным курсом политической экономии»*, в котором значительное место занимают практические выводы.

Однако в 1832 году нервные перегрузки и внезапная смерть жены подрывают здоровье Ж.Б. Сэя, и он умирает от удара 15 ноября 1832 года (Ядгаров, 2009).

Существует множество формулировок закона Ж.Б. Сэя, которые были даны разными учёными. Прежде всего, обратимся к самому французскому учёному: *«Каждый продукт с того самого момента, когда он произведён, создает сбыт для других продуктов на полную сумму своей ценности»* [8, с. 14]. Это действительно так, ведь когда человек произвёл свой товар, он стремится его сбыть, а на вырученные деньги приобрести новый. Следовательно, сбыт возможен только тогда, когда существует предложение, а оно в свою очередь определяет спрос. Таким образом, мы переходим к формулировкам, которые дают Давид Рикардо: *«Не существует границ для спроса»* [7] и Дж.М. Кейнс: *«Предложение само порождает спрос»* или *«совокупная цена спроса на продукцию в целом равна совокупной цене предложения для всего объёма продукции»* [7]. Суть же закона состоит в том, что предложение определяет спрос, так как все произведенные в экономике продукты могут быть обменены только на другие продукты. Следуя логике, перепроизводство не может произойти, однако по большей части это применимо к бартерной экономике, где, как мы знаем, продукты обмениваются на продукты без какого либо промежуточного инструмента – денег. С появлением же денег перепроизводство становится возможным, так как появляется спрос еще и на деньги. И при условии избыточного спроса на деньги может произойти ситуация избыточного предложения на товар. Из этих размышлений ученые пришли к выводу, что закон Ж.Б. Сэя можно интерпретировать по-разному, в связи с чем появилось две его трактовки: равенство и тождество Жана Батиста Сэя.

Тождество Ж.Б. Сэя является «сильной» версией закона. Оно гласит,

что товарный рынок находится в равновесии, поскольку производители используют всю выручку, полученную от продажи всего товара, для покупки других товаров. В денежной экономике, когда деньги выполняют только счетную функцию, то есть не несут в себе никакой ценности, средством обращения служит произведенный товар, следовательно, между совокупным спросом и предложением мы можем поставить знак тождества:

$$\sum_{i=1}^n p_i D_i \equiv \sum_{i=1}^n p_i S_i,$$

где p_i – цена товара, D_i – спрос на товар, S_i – предложение товара (Блауг, 1994).

Из этого тождества следует, что перепроизводство невозможно. Однако если деньги несут в себе ценность, то спрос и предложение будут равны только тогда, когда избыточный спрос на деньги равен нулю. Считается, что спрос на деньги равен ценности всех товаров, предложенных производителями, а предложение денег равно ценности всех товаров, на которые предъявляется денежный спрос. Получается, для выполнения тождества Ж.Б. Сэя, необходимо, чтобы денежный спрос и денежное предложение находились в равновесии, тогда товарный рынок будет находиться в равновесии постоянно, что повлечет за собой невозможность кризиса перепроизводства. Под нулевым избыточным спросом подразумевается, что люди имеют в наличии определенную сумму денег, которую они не хотят изменять. Это утверждение применимо и к случаю бартерной экономики, так как при отсутствии денег вообще люди не могут изменить их количество.

Равенство Ж.Б. Сэя – это «слабая» версия закона, так как она допускает возможность избыточного спроса на деньги временного нарушения равновесия на товарном рынке вследствие перенасыщения их одними товарами и недонасыщения другими. К моменту появления равенства Ж.Б. Сэя ученые-экономисты уже знали, что экономика свободного предпринимательства подвержена циклическим колебаниям деловой активности, а деньги играют роль не только счетной единицы, но также несут в себе свою ценность, поэтому пришли к выводу, что существование избыточного спроса на деньги и перепроизводства возможно. Однако они имеют тенденцию к саморегулированию через изменение уровня цен и процентной ставки, так как мы имеем дело с развитой экономикой совершенной конкуренции. При перепроизводстве, или избытке спроса на деньги, ставка процента очень высока. Если все товары не могут быть распроданы по существующей цене, то цена снижается, следовательно, возникший спрос поглощает то количество товаров, которое произведено сверх меры. На деньги можно купить большее количество товаров, а значит их покупательная способность растет, это приводит к понижению процентной ставки, что является причиной увеличения денежной массы в

обороте. Постепенно равновесие восстанавливается, а следовательно избыточный спрос на деньги равен нулю, а перепроизводства нет (Блауг, 1994).

Сравнивая тождество и равенство Ж.Б. Сэя, мы приходим к выводу о том, что тождество более применимо к бартерной экономике, тогда как равенство - к товарно-денежной. Это различие идет из определения функции денег, которые выступают или как средство счета, или как товар, несущий в себе ценность. И тождество, и равенство – это модели, однако уже сейчас можно сказать, что вторая модель, а именно равенство, намного ближе к жизни, так как современная экономика строится не на бартерном обмене. Но выполнение этого равенства возможно только в условиях свободной конкуренции, свободного перемещения капиталов и труда, гибких цен и заработной платы.

Любая теория имеет как критиков, так и последователей. В данном параграфе речь пойдет о последователях.

Закон рынков Ж.Б. Сэя является одним из основополагающих моментов в теории классической политической экономии. Дж.М. Кейнс принял отношение к «закону рынков» за критерий принадлежности к классической школе, поэтому приверженцы теории: Давид Рикардо и Джон Стюарт Милль – также относятся к этой школе (Сэй, 2008).

Первым последователем теории Ж.Б. Сэя был Давид Рикардо. Мысли Д. Рикардо о пути развития капитализма носили трагический и пессимистический характер: он считал, что может возникнуть момент, когда дополнительные вложения капитала не будут приносить дополнительной прибыли, рабочий класс будет находиться в бедственном положении. Однако экономика Англии своей практикой показала, что не все так пессимистично, хотя некоторые черты он увидел правильно. Но были и два момента, которые умеряли трагичность и пессимистичность идей Д. Рикардо. Во-первых, свобода торговли, особенно за границей, которая должна была остановить рост ренты и падение прибыли, а во-вторых, невозможность общего перепроизводства. Здесь Д. Рикардо, следуя закону Жана Батиста, создает свою теорию воспроизводства. Он считал, что производство, создавая товары, рождает платежеспособный спрос, который обеспечит реализацию всех произведенных благ. Давид Рикардо понимал хозяйство, как механизм, который не имеет каких-либо трудностей со сбытом, чутко реагирует на любое изменение рынка и при необходимости найдет решение любой создавшейся проблемы. Его уверенность в бескризисности экономики строилась на принципе естественности экономических законов, а также на принципе либерализма экономики, который подразумевал наличие совершенной конкуренции, гибких цен и заработной платы. Он писал: «Продукты всегда покупаются за продукты или услуги; деньги служат только мерилom, при помощи которого совершается обмен. Какой-нибудь товар может быть произведен в излишнем количестве,

и рынок будет до такой степени переполнен, что не будет даже возмещен капитал, затраченный на этот товар. Но это не может случиться со всеми товарами одновременно» [9].

Дж.Ст. Милль в своем труде «Принципы политической экономии с некоторыми ее приложениями к социальной философии» также придерживается закона Ж.Б. Сэя.

Сначала он размышляет об отношении спроса и предложения к стоимости товара и приходит к выводу, что стоимость частично зависит от спроса и частично от предложения, которые благодаря этому находятся в некотором отношении. И Дж. Ст. Милль пишет, что это отношение является равенством в любом случае. То есть при существовании избытка спроса или избытка предложения, они в любом случае уравниваются посредством изменения уровня цен. Далее он рассуждает конкретно об избыточном предложении. Дж. Ст. Милль считает, что избыточное предложение может наступить по двум причинам: если товаров больше, чем общество желает потребить и если товаров больше, чем общество в состоянии оплатить. В первом случае, говорит он, общество сможет распорядиться своими деньгами по своему усмотрению, то есть направить на приобретение других товаров, или увеличить потребление. Но деньги это тоже товар, и если избыточное предложение есть, то и деньги также в избытке, что приводит нас ко второму случаю, когда общество не в состоянии платить. Джон Стюарт Милль пишет, что при увеличении денег ни цена, ни стоимость не уменьшатся, а это значит, что спрос возрастет пропорционально предложению. Тем самым он приводит нас к выводу, что общий избыток предложения невозможен, делая оговорку, что он невозможен при зависимости спроса от состояния платежных средств. При появлении же такого фактора, как желания потреблять, предложение может отклониться от равновесного состояния, но только на конкретный товар, поскольку не может быть такого случая, чтобы все люди имели в достатке всех товаров, так как производственное потребление увеличивается, что создает поле для сбыта еще некоторого количества товаров (Милль, 1980). Однако далее он пишет, что деньги не рассматриваются обществом как товар, а значит, в абсолютной форме тождество Ж.Б. Сэя может быть реализовано только в бартерной экономике.

Стоит отметить, что в 1830 году Ж.Б. Сэй основал собственную школу экономической мысли, последователями которой были такие учёные, как Фредерик Бастиа, Мишель Шевалье, Шарль Дюнуайе и другие.

Фредерик Бастиа (1801-1850) выдвинул теорию услуг, в которой производство описывалось как обмен услугами. По словам Бастиа, такой обмен создаёт полезность, которая представляет одну из частей совокупного продукта в виде товаров и услуг. Из этого можно сделать вывод о том, что теория Ф. Бастиа схожа с идеей Сэя. Рабочий задаёт некую полезность, которая реализуется в готовом продукте.

В целом, «закон рынков» Жана Батиста Сэя не подвергался кропотливому анализу классической школой, однако во многих работах он представлен как основа для саморегуляции экономического равновесия. Интересно то, что сам французский экономист никогда не формулировал свой закон, как «предложение определяет спрос», это сделал никто иной как Дж.М. Кейнс.

Существующие депрессии и кризисы, которые повторялись в течение нескольких столетий, явились доказательством того, что экономика более сложна и противоречива, чем она казалось Ж.Б. Сэю и его адептам. В «законе рынков», несомненно, есть спорные моменты, именно поэтому теория Жана Батиста подвергалась критике со стороны великих экономистов, таких как Ж.-Ш. Сисмонди (1773-1842), Томас Мальтус (1766-1834), Карл Маркс (1818-1883) и Джон Мейнард Кейнс (1883-1946).

Сначала закон Ж.Б. Сэя оспаривался в кругах учёных классической политэкономии. Наиболее яркими критиками являлись Ж.-Ш. Сисмонди и Томас Мальтус. Их работы были выпущены практически одновременно: «Новые принципы политической экономии» Ж.-Ш. Сисмонди вышла в 1819 году, а книга Т. Мальтуса «Принципы политической экономии» - в 1820 году. Оба критика утверждали, что спрос, который будет достаточным для реализации общественного продукта, не сможет обеспечить капитализм. По их мнению, проблема заключалась в том, что при накоплении капитала объём производства растёт быстрее суммы доходов. При этом нужно иметь в виду, что доходы являются источником потребительского спроса, так как теории Ж.-Ш. Сисмонди и Т. Мальтуса были теориями недопотребления (7).

Марк Блауг заметил тот факт, что Ж.Ш. Сисмонди предугадывает убеждения отрицания «закона рынков» в творчестве Т. Мальтуса в части общих взглядов на представления экономических кризисов не как частных, а как общих явлений. Кроме того, М. Блауг считает, что Ж.Ш. Сисмонди оказал глубокое влияние на работу Т. Мальтуса «Принципы политической экономии» (Блауг, 1994).

Что касается К. Маркса и последователей его учения, то, не принимая Закон Ж.Б. Сэя, эти экономисты были принципиально убеждены в том, что каждый «закон капитализма» - явление преходящее, не вечное. Также либеральные экономисты считали, что «буржуазные вульгарные» политэкономы, такие как Т. Мальтус или Ж.Б. Сэй, могут только искажать и извращать научные основания «буржуазной классической политической экономии».

Одновременно можно признать тот факт, что «выступая против рассуждений Жана Батиста Сэя, Маркс создал основополагающую схему, описывающую взаимосвязь между отраслями, выпускающими средства производства и предметы потребления», - пишет В.В. Леонтьев [2, с. 105]. Но, несмотря на то, что Карл Маркс доказал своей схемой воспроизводства возможность расширенного воспроизводства, его теория экономических

циклов наполнена множествами упущений. Из этого следует то, что, отвергая закон рынков Ж.Б. Сэя и настаивая на неизбежности общих экономических кризисов в условиях свободной конкуренции в экономике, К. Маркс описывал данные кризисы как преходящие явления, которые не могут прекратить развитие капитализма. В контексте определения экономических кризисов как временных и преходящих явлений, К. Маркса и его последователей следует отнести к тем, кто скорее принимали, чем отвергали критикуемый ими же «закон рынков» (Маркс, Энгельс, 1962).

Другой же критик, Джон Кейнс, в противовес французскому экономисту ставил проблему спроса в центр своих изучений. Он считал, что именно с неё начинается макроэкономический анализ. Предпосылкой теории Дж.М. Кейнса является убеждение в том, что именно факторы спроса, а не факторы предложения измеряют динамику производства национального дохода и уровень занятости населения. Главным фактором эффективного спроса Дж. Кейнс считал размер инвестиций.

На первый взгляд видимого различия между доводами Дж. Кейнса и Ж.Б. Сэя нет. В обоих случаях инвестиции поглощают объём предлагаемых сбережений. Но в действительности это не так. Со времён Адама Смита представители классической и неоклассической школы считали, что инвестиции автоматически поглощают сбережения, тем самым достигается макроэкономическое равновесие. В противовес этому теория Дж. Кейнса гласит, что уровень дохода определяет уровень сбережений, а уровень капиталовложений обуславливается совсем другими факторами, что свидетельствует скорее о случайности равенства сбережений и инвестиций, чем о закономерности.

Стоит подчеркнуть, что критика закона Ж.Б. Сэя в трудах противников доктрины *laissez faire* определила появление многих теоретико-методологических нововведений, которые стали основой для последующих научных исследований в теории и практики хозяйственной жизни в период XIX и XX столетий.

Например, наиболее яркие представители мелкобуржуазной политической экономии Ж.-Ш. Сисмонди и П.-Ж. Прудон, критикуя закон Ж.Б. Сэя, выявили причину возникновения кризисов в постмануфактурной экономике развитых стран той эпохи и противопоставили «классической школе» концепции социально-экономических реформ, некоторые аспекты которых до сих пор являются актуальными в наше время.

Из закона Жана Батиста Сэя вытекают следующие выводы:

1. «Чем меньше в каждом государстве производителей и чем многочисленней производство, тем легче, разнообразнее и обширнее сбыт продуктов» [8, с. 14].
2. Французский экономист считал, что каждый заинтересован в благополучии всех и что процветание одной отрасли промышленности всегда благоприятствует процветанию

всех прочих.

3. Иностранная торговля предоставляет ещё один путь сбыта произведённых товаров (Сэй, 2008).

4. «Потребление чистое и простое, имеющее своим предметом выпуск новых продуктов, ни в чём не содействует богатству страны» [8, с. 14].

Однако для нашей работы представляет особый интерес главный вывод Ж.Б. Сэя о невозможности общего кризиса перепроизводства, который гласит то, что *«общий спрос на продукты всегда равен сумме имеющихся продуктов ... Нельзя представить, чтобы продукты труда всей нации стали когда-либо избыточными, если один товар даёт средства для покупки другого»*.

Многие современные критики «закона рынков» отмечают его логичность и возможность осуществления, но они оговаривают тот факт, что это возможно в условиях бартерной экономики. Современная экономика является товарно-денежной, то есть товары обмениваются не на товары, а на деньги, которые обмениваются на другие товары только через некоторое время. Следует уточнить, что деньги обладают не только функцией средства обмена, но и имеют свою собственную ценность, из чего следует, что второй обмен может не наступить. В результате мы можем столкнуться с ситуацией общего перепроизводства.

Из рассмотренного нами ранее равенства Ж.Б. Сэя следует, что экономику, находящуюся в кризисе, можно привести в равновесное состояние путём изменения цены или процентной ставки. Однако для этого требуется особые предпосылки: существование совершенной конкуренции, свободное перемещение капитала и труда, гибкость цен и заработной платы, невмешательство государства в экономику. Если сопоставить современную ситуацию в экономике с данными предпосылками, то можно очень чётко проследить, что многие из них не соблюдены. Следовательно, в современной экономике применение вывода о невозможности кризиса перепроизводства из «закона рынков» Ж.Б. Сэя исключено.

В ходе исследования было установлено, что выдвинутая ранее гипотеза о том, что нельзя применить выводы из «закона рынков» о невозможности кризисов перепроизводства в современной экономике, была подтверждена.

Также был раскрыт вопрос, поставленный в проблеме, с двух точек зрения: критиков и адептов теории Ж.Б. Сэя. В ходе данного исследования были проанализированы мнения великих учёных-экономистов, таких как Д. Рикардо, Дж.Ст. Милль, которые являлись последователями А. Смита и Ж.Б. Сэя. Они считали, что «закон рынков» является основополагающим законом в экономике. Каждый из них доказывал и дополнял мысли французского экономиста, хоть и приходил к разным выводам. Д. Рикардо считал этот закон действующим для капитализма, в то время как Дж.Ст. Милль

обнаружил, что тождество Ж.Б. Сэя реализуется полностью только в условиях бартерной экономики.

Взгляды адептов теории рынков противопоставлены идеям Т. Мальтуса, Дж.М. Кейнса, Ж.-Ш. Сисмонди и К. Маркса. Из критики нелиберальных учёных-экономистов были выявлены значимые нововведения для будущего развития экономической науки. Согласно Ж.-Ш. Сисмонди достижение макроэкономического равновесия и бескризисного развития экономики предусматривает обеспечение главенствующей роли в хозяйственной жизни малого бизнеса путём реформаторских преобразований. Джон Мейнард Кейнс считал, что производство само формирует доходы, тем самым обеспечивая спрос на товары, и также само делает невозможным перепроизводство товаров и услуг.

Посредством анализа мнений критиков и последователей закона Ж.Б. Сэя и экономической реальности был сделан вывод, что условия современной экономики не удовлетворяют условия существования закона Ж.Б. Сэя. Существующая ситуация в экономике является лишь частично либеральной, что объясняет подтверждение выдвинутой нами гипотезы. Однако «закон рынков», как составляющая классической и неоклассической теории общего экономического равновесия, применяется в экономическом моделировании для изучения, объяснения и предсказания различных связей между спросом и предложением.

Использованные источники:

1. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. – М.: «Дело Лтд», 1994. – 720 с.
2. Леонтьев В.В. Экономические эссе. Теории, исследования, факты и политика. – М., 1990. – 415 с.
3. Маркс К., Энгельс Ф. Манифест коммунистической партии. – Соч. 2-е изд. Т. 4. – М., 1962. – 607 с.
4. Милль Дж. Ст. Основы политической экономии. Т. 2. – М.: Прогресс, 1980. – 480 с.
5. Ядгаров Я.С. История экономических учений: Учебник. – 4-е изд., перераб. И доп. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 480 с.
6. Классическая школа: макроэкономические теории [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rus-lib.ru/book/35/eb/26/075-093.html>.
7. Либеральный оптимизм школы Сэя [Электронный ресурс]. URL: <http://www.studd.ru/lib/2/74/13/>.
8. Сэй Ж.Б. Трактат по политической экономии [Электронный ресурс]. URL: <http://books.efaculty.kiev.ua/isekvc/7/>.
9. Экономическое учение Д. Рикардо [Электронный ресурс]. URL: <http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/david-rikardo.html>.
10. Horwitz, S. The article Understanding Say's Law of Markets [Online]. URL: http://www.fee.org/the_freeman/detail/understanding-says-law-of-markets#axzz2nZo6mke2.

Трегуб И.В.
доцент
кафедра “Математическое моделирование
экономических процессов”

Фаткуллина А.Т.
магистрант 1 курса
Финансовый Университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ КЛЕЙНА-ГОЛДБЕРГЕРА ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Аннотация:

Инвестиции влияют на темпы экономического роста страны. В особенности прямые иностранные инвестиции представляют собой один из главных факторов экономического роста. Соответственно, экономико-математическое моделирование инвестиционных процессов является важным инструментом прогнозирования.

В данной исследовательской работе изучена макроэкономическая модель Клейна – Голдбергера, история создания модели, тестирование, проверка на адекватности и выводы эффективной инвестиционной политики на основе эконометрической модели.

Макроэкономическая модель Клейна - Гольдбергера была разработана для экономики США в 1946-47 гг. Состоит из 20 уравнений, 15 из которых отражают экономическое поведение и носят стохастический характер, а 5 — тождества. В центре ее, в соответствии с кейнсианской теорией экономики — фактор совокупного потребительского спроса, а также другие вещественные (производство) и монетарные переменные. Модель была опубликована в 1955 г. и оказала большое влияние на всю последующую практику разработки и применения больших макроэкономических моделей в США и в других странах Запада.

Модель состоит из трех структурных уравнений и трех тождеств. Уравнения включают функцию потребления, функцию инвестиций, функцию заработной платы в частном секторе; тождества включают стандартное равенство национального дохода (плюс косвенные налоги) сумме потребления, инвестиций и государственных расходов, равенство национального дохода сумме заработной платы в частном и государственном секторах плюс прибыль, и, наконец, равенство прироста капитала инвестициям.

Макроэкономическая модель (упрощенная версия модели Клейна):

$$C_t = a_1 + b_{12}Y_t + b_{13}T_t + \varepsilon_1,$$

$$I_t = a_2 + b_{21}Y_t + b_{24}K_{t-1} + \varepsilon_2,$$

$$Y_t = C_t + I_t,$$

Где

C – расходы на потребление;

R– доход;

I – инвестиции;

Y – доход;

T – налоги;

K – запас капитала;

t – текущий период;

t-1 – предыдущий период.

Задачи исследования:

- Провести обработку и анализ данных с использованием эконометрической модели Клейна-Голдбергера;
- Доказать адекватность разработанной модели;
- Сделать Прогнозирование эффективной инвестиционной политики на основе эконометрической модели.

Информационной базой исследования являются экономические показатели Турции, на основе которых получены научные результаты анализа текущего состояния иностранных инвестиций в Турции.

Статистическая обработка данных проводится с помощью соответствующих программных продуктов, таких как MS Office Excel.

Проверка данных с использованием эконометрической модели:

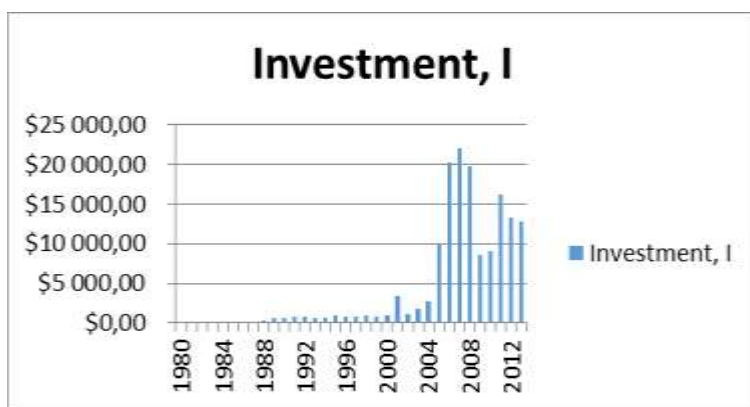
1.Подбор статистических данных для дальнейшего построения модели, источником является банк статистических данных «Всемирный Банк»(WORLDBANK.org)

2. Построение эконометрической модели, с целью определения пригодности для прогнозирования экономических показателей конкретной экономической системы.

3. Обработка данных при помощи корреляционного и регрессионного анализа.

4.Тестирование модели:

- Метод наименьших квадратов (R^2 test) ,Ftest, Ttest
- Тест Голдфелда – Квандта
- Тест Дарбина – Уотсона
- Проверка адекватности построенной модели
- Признание модели пригодной для прогнозирования



Выводы:

Анализ и тестирование показали, что построенная модель является адекватной и пригодна для прогнозирования экономических показателей конкретной экономической системы.

Соответственно можно сделать вывод о том, что большой рост инвестиций за последние 10 лет, а также устойчивые экономические показатели Турции могут послужить полезным уроком для других стран. Турция приблизилась к странам с высоким уровнем доходов благодаря трем направлениям экономического развития:

1. Успешная интеграция в мировую экономику, опирающаяся на торговые отношения с Европой и увеличением инвестиций
2. Устойчивая система государственных финансов, сложившаяся за период после кризиса 2001 года, благодаря которой страна смогла перейти от модели обслуживания долга к оказанию государственных услуг
3. Динамичный частный сектор, поддержку которому оказывает широкий набор мер рыночной политики

Использованные источники:

1. Трегуб И.В. Применение математической системы MATHCAD 2000i Professional для прогнозирования динамики цен на фондовых рынках//Математические и инструментальные методы экономического анализа: управление качеством: Сборник научных трудов. – Тамбов: ТГТУ, 2003. – Вып. 6. – С. 12-15.
2. Трегуб И.В. Финансирование инвестиционных проектов: классификация и оценка риска. //Финансы. –2008. – №9. – С. 71-72
3. <http://data.worldbank.org/>

Трезуб И.В.
доцент
кафедра «Математическое моделирование
экономических процессов»
Бакакин Р.Н.
магистрант 1 курса
Финансовый Университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва

ESTIMATING ECONOMETRIC MODEL FOR THE ANALYSIS OF CONSUMPTION FUNCTION IN RUSSIA 2004-2013

Annotation:

Most of the economists describes consumption as the use of goods and services to meet the needs by households. The characteristics of consumption function are important for many questions in both macroeconomics and microeconomics. Kleins model contains three structural equations and three identities. Equations include consumption function, investment function and function of wages but we used only the first one.

In this work we constructed an econometric model for the analysis of consumption function in Russia. It shows the influence of two variables that are GDP and taxation on consumption.

The main problem of this research is to find out if this model can be used for our estimation of the Russian economy.

All the data that was used for construction econometric model was taken from World Bank. We used two variables such as:

- GDP(X1)(current US\$) - a GDP component as it is, consumption has an immediate impact on it. An increase of consumption raises GDP by the same amount, other things equal. Moreover, since current income is an important determinant of consumption, the increase of income will be followed by a further rise in consumption: a positive feedback loop has been triggered between consumption and income;

- Taxation(X2)(%) – taxation has the direct effect on consumption so if tax increase it causes disposable income of households to decrease, so they have less income to spend and thus consumption decreases.

The function of consumption looks like this:

$$C_t = a_0 + a_1 Y_t + a_2 T_t + \varepsilon_t$$

So, our general model is:

$$\left\{ \begin{array}{l} C_t = a_0 + a_1 Y_t + a_2 T_t + \varepsilon \\ E(\varepsilon_t) = 0 \\ \partial(\varepsilon_t) = \text{constant} \end{array} \right.$$

Analyzing our general model, we can say, that Consumption is endogenous variable (Y) and it's determined by two exogenous variables, GDP(X1) and Taxation(X2).

Correlation matrix of Russia

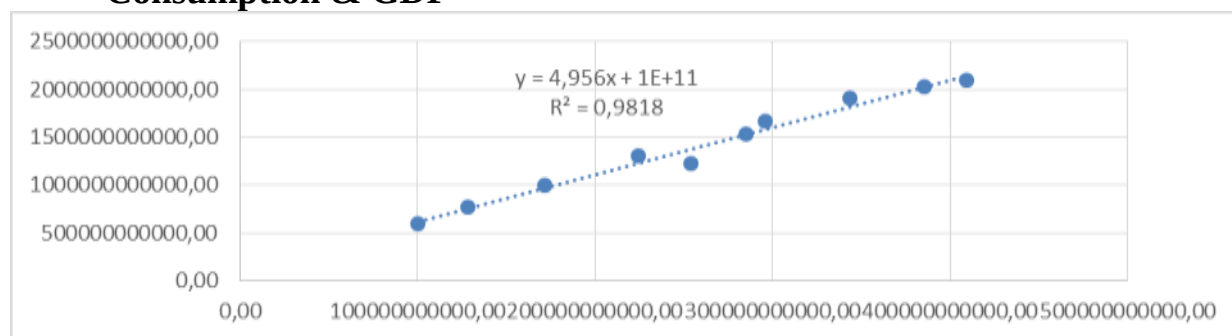
<i>Russia</i>	<i>Consumption</i>	<i>GDP</i>	<i>Taxes</i>
<i>Consumption</i>	1		
<i>GDP</i>	0,990869135	1	
<i>Taxes</i>	-0,058198656	0,024022456	1

The correlation matrix is calculated through the sample variance of the data variables and we can identify the relations of our variables. As we can see, the relation of GDP and consumption are relatively high, because their correlation is almost 1.

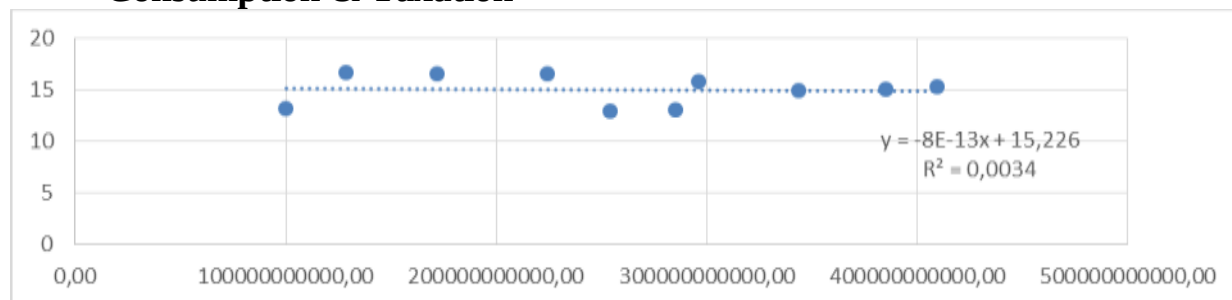
We can also find out that in the relationship with taxes and consumption is negative and with GDP is relatively small. It can be explained in economic sense that if taxes raise, consumption seems to be lower and simultaneously GDP is going down as well.

Scatter diagrams

Consumption & GDP



Consumption & Taxation



In the charts above, we have the strong relations between consumption and GDP. We can say, that our R^2 in tables, as Consumption & GDP of all of Russia is close to 1, it means that the value of GDP depends on the value of consumption in a linear way and, furthermore, the trendline seems to be like upward-sloping curve.

What about relations between consumption and taxation in Russia, actually they are not very connected as we can see it on the graphs. R^2 is close to 0 and we can say, that there is very poor linear relation between taxation and consumption.

Regression analysis and testing

As the next step we can analyse our problem by regression analysis. Regression explores the linear relationship between the dependent and independent variables. We know that Consumption is dependent variable(Y) and it's determined by two independent variables, GDP(X1) and Taxation(X2).

We discovered that in Russia 98% of variance of Y_t can be explained by our independent variables included in the model. This indicator seems to be high, only 2% is the result of variance of other factors, that were not taken into account. $R^2_{\text{Russia}} = 0,988$.

As the next step, we should estimate the significance of R^2 , so we do the F-test.

Russia: $F_{\text{stat}}(263,1) > F_{\text{crit}}(3,46)$. We can conclude, that that our R^2 square is not random and our model is specified properly.

After calculating F test, we do the T test, which shows us, if estimated coefficients are significant or not.

Russia

$|t_{\text{stat}}(C_t)| = (1,869) < T_{\text{crit}}(1,943)$ – this means our coefficient is not significant

$|t_{\text{stat}}(Y_t)| = (22,8) > T_{\text{crit}}(1,943)$ – this means our coefficient is significant

$|t_{\text{stat}}(T_t)| = (2,278) > T_{\text{crit}}(1,943)$ – this means our coefficient is significant

To conclude, not all coefficients are significant. However, we could try to replace insignificant variables.

Goldfeld-Quandt and Durbin-Watson test

The result for Russia is lower than F_{critical} , so we can conclude, that our residuals are homoscedastic and we can use ordinary square technique in order to estimate an econometric model. Also, the second Gauss-Markov condition is confirmed, as the standard deviation of disturbance term is constant - $\sigma(\beta_t) = \text{const}$.

After doing DW statistics, we found out, that we can't be sure if there is negative autocorrelation or not. It's because DW statistics of Russia lay between 4-du and 4-dl.

Conclusion

After all of the work we did, we can make a conclusion that is based on our results.

We found out, that for Russia our model is adequate, so we can predict future changes using it, because the real consumption of the year 2013 is within the confidence.

We can't be sure if there is autocorrelation in the residuals or not because DW statistics lays in the interval of uncertainty but however it doesn't mean the third Gauss-Markov condition is rejected, so we can assume this model passed all tests, except it has one insignificant coefficient, considering this fact, we can advice to increase time period of investigated variables and recalculate the model but in our work it gave best results, so Kleins consumption function is most suitable for Russia, so we confirmed all Gauss-Markov conditions and finally could make close to proper predictions with small error.

Literature

1. Третьуб И.В. Применение математической системы MATHCAD 2000i Professional для прогнозирования динамики цен на фондовых

рынках//Математические и инструментальные методы экономического анализа: управление качеством: Сборник научных трудов. – Тамбов: ТГТУ, 2003. – Вып. 6. – С. 12-15.

2. Tregub I.V. "Имитационное моделирование", учебное пособие, М.: Изд-во ФА, 2007

3. Tregub I.V. Алгоритм проведения вычислительного эксперимента при исследовании стохастических экономических систем //Современные проблемы прикладной математики и математического моделирования. Сборник научных трудов международной научной конференции (12-17 декабря 2005г.) /Воронежский гос. ун-т. – Воронеж: 2005

4. <http://www.worldbank.com/>

Трегуб И.В., д.э.н.

профессор

Хацуков К.Л.

студент 1 курса магистратуры

МФФ группа 1-1М

Финансовый университет при Правительстве РФ

Россия, г. Москва

ПРОВЕРКА ПРИМЕНИМОСТИ МОДЕЛИ ДЛЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Аннотация

В наши дни вопрос о прогнозировании основных экономических показателей довольно актуален и обсуждаем в профессиональных научных кругах. Особенно это актуально для развивающихся стран. Именно поэтому установление возможности применения модели Менгеса для прогнозирования национального дохода на адекватность для стран БРИКС является основной целью данной работы.

Для этого было произведено тестирование модели на прохождение F-теста, t-теста, проверки трех условий теоремы Гауса-Маркова, а также модель была проверена на адекватность для всех стран БРИКС.

Воздействие на процессы, происходящие в экономике невозможны без системы планирования и прогнозирования на всех уровнях. В настоящее время перед развивающимися странами стоит следующая проблема: обеспечение более быстрого роста национального дохода по отношению к росту капитальных вложений. Поэтому на сегодняшний день актуален вопрос выбора эконометрических моделей для прогнозирования важных экономических показателей. Одной из таких моделей является модель Менгеса, которая сейчас активно обсуждается в профессиональном сообществе. Модель была разработана как макроэкономическая модель для Западной Германии в 1975г., предсказывающая объем производства, используя различные переменные. Для западной Германии модель Менгеса оказалась точной, поэтому целью работы является тестирование модели на

применимость ее для прогнозирования показателей в странах БРИКС и проверка ее адекватности.

Место, которое страны БРИКС занимают в мировой экономике, не может не впечатлять, и их все чаще и чаще сравнивают с G7. На эту «пятерку» приходится 40% населения планеты, 20% мирового ВВП и 15% международной торговли, поэтому эти страны представляют наибольший интерес для исследования. [7].

Модель Менгеса представляет систему из четырех уравнений. Мы рассмотрим только первое, используя следующие показатели валовый национальный доход, чистые инвестиции, валовый национальный доход за предыдущий период.

И выясним, подходит ли это уравнение для прогнозирования валового национального дохода в странах БРИКС.

Для тестирования модели были примерены: F-тест, t-тест, проверка трех условий теоремы Гауса-Маркова, а также модель была проверена на адекватность для всех пяти стран. [6]

Статистические данные были выгружены с сайта Всемирного банка за период с 1991 года по 2013 год для всех пяти стран БРИКС. Кроме того, важно отметить, что информация, за прошедший период 2013 года не будет включаться в наш анализ, мы будем использовать эти данные позже для проверки адекватности модели.

Перед началом тестирования модели нами была построена точечная диаграмма, которая показала нам, что для всех стран существует сильная линейная зависимость между указанными переменными.

Теперь, убедившись в линейной зависимости между переменными, мы можем перейти к тестированию модели, которое выполнялось с использованием возможностей Excel.

Для начала мы сделали F-тест, чтобы убедиться в качестве спецификации нашей модели. Для этого посчитав, F_{crit} с помощью функции FРАСПОБР, посчитанное значение мы сравнили с полученным значением F из регрессионного анализа. Во всех пяти случаях $F > F_{crit}$, следовательно, качество спецификации нашей модели оказалось высокое.

Из регрессионного анализа мы увидели, что все страны имеют высокий уровень R^2 ($< 85\%$). Это свидетельствует о том, что изменения в переменных X объясняют больше 85% изменений в Y.

Теперь нам нужно проверить значение коэффициентов регрессии a_0 , a_1 , a_2 . Сравнивая элементы столбцов коэффициентов и стандартные ошибки, взятые из регрессионного анализа, можно сказать, что абсолютные значения стандартных ошибок меньше, чем соответствующие значения коэффициентов, так, на первом этапе анализа, все переменные должны оставаться в модели.

На следующем этапе мы проверили значимость коэффициентов с помощью t-теста, то есть, мы получили неравенство $|T| \geq t_{crit}$, где T -

значение т-статистики. Если неравенство верно, коэффициент считается значимым, и, следовательно, не должен быть выброшен из модели.

Определив значимость коэффициентов для каждой страны, мы проверили три условия теоремы Гауса-Маркова. Первое условие о том, что ошибки не носят систематического характера, то есть $E(\varepsilon_i) = 0$, было посчитано с помощью функции СРЗНАЧ и выполнено для всех стран.

Тест Голдфелда – Квандта предназначен для проверки второго предположение теоремы о гомоскедастичности случайного возмущения. В целях реализации, мы сделали следующие шаги:

1) Отсортировали исходные данные в порядке возрастания регрессоров по суммам абсолютных значений;

2) Разделили данные на две равные группы;

3) Сделали регрессионный анализ для каждой группы отдельно. Это дало нам возможность получить две модели, но с разными коэффициентами;

4) Далее мы посчитали коэффициент GQ как отношение суммы квадратов отклонений эмпирических данных для первой группы (RSS1) к соответствующей сумме, рассчитанной для второй группы (RSS2), $GQ = RSS1 / RSS2$

5) Далее мы рассчитали критическое значение F_{crit} , используя ФРАСПОБР (α ; $v1$; $v2$).

6) Случайные возмущения считаются гомоскедастичными, если оба неравенства справедливы:

$$GQ \leq F_{crit}.$$

$$1 / GQ \leq F_{crit}.$$

Данные значения были рассчитаны для всех стран БРИКС, и мы получили, что одно из неравенств в каждой из стран не было выполнено, следовательно, случайные возмущения считаются гетероскедастичными.

Например, для Китая результат после проверки второго условия модели выглядел следующим образом:

GQ	0,15
1/GQ	6,64
F crit	3,79

Таблица 1. Результат теста на проверку второго условия.

Для проверки третьего условия теоремы об отсутствии автокорреляции между смежными случайными остатками в модели мы провели тест Дарвина-Уотсона. Для этого мы нашли критические значения DL и Du с помощью специальной статистической таблицы. Данное условие было выполнено для России и Индии для этих стран нет информации об автокорреляции между смежными случайными остатками, для остальных стран данное условие не выполняется.

Для России коэффициент Дарвина-Уотсона составил 2,06, данное значение попало в интервал от 2 до 2,46, следовательно, мы не имеем никакой информации об автокорреляции и третье условие выполняется.

Таблица 2. Проверка третьего условия теоремы.

0	dl	Du	2	4-du	4-dl	4
0	1,17	1,54	2,00	2,46	2,83	4,00

Для проверки модели на адекватность в первую очередь мы определили для каждой страны доверительный интервал (нижнюю и верхнюю границы). Доверительный интервал - это допустимое отклонение наблюдаемых значений от истинных. [9]. Теперь мы должны проверить, действительно ли наша модель описывает эмпирические данные правильно и протестировать возможности прогнозирования модели. Показатель « Y_t » за 2013 год должен лежать в пределах доверительного интервала, предсказанного нашей моделью.

После проверки адекватности модели мы сделали вывод, что для Бразилии, России, Китая и Южной Африки модель является адекватной, для Индии же применение ее невозможно, так как спрогнозированный валовый национальный доход за 2013 год не попал в доверительный интервал, рассчитанный для Индии.

Y спрогнозированный России = 2017,06 млрд.долл.

Нижняя граница	Y за 2013 год	Верхняя граница
1667,39	1895,91	2124,42

Таблица 3. Доверительный интервал.

Как мы можем заметить, $2017,06 < 2124,42$, следовательно, модель является адекватной для данной страны.

Следует отметить, что причина невозможности применения данной модели для прогнозирования в Индии может быть связано с особенностями индийской экономики. Современная экономика Индии характеризуется относительно стабильным финансовым положением, наличием значительных золотовалютных резервов, динамично развивающейся промышленностью, конкурентоспособной сферой высоких технологий, емким потребительским рынком, наличием многомиллионной квалифицированной и сравнительно дешевой рабочей силой. [8].

Таким образом, в своей работе мы опровергли тезис о том, что данная модель является подходящей для использования в процессе прогнозирования экономических показателей стран БРИКС.

Мы считаем, что для Бразилии, России, Китая, Южной Америки модель следует применять с осторожностью, так как после проведения F-теста, t-теста и проверки трех условий теоремы Гауса-Маркова, показатели ни одной из стран не прошли все тесты. Модель Менгеса невозможно применить для Индии.

Ключевые слова: БРИКС, модель Менгеса, прогнозирование, тестирование, валовый национальный доход, адекватность модели.

Тришкина Л.В., к.с.-х.н.

доцент

кафедра «Финансы, учет и диагностика предприятия»

Рябова К.А.

магистр 2го курса

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «РГАУ-МСХА им. К.А. Тимирязева»

Россия, г. Москва

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ НА ПРИМЕРЕ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: Молочная продукция составляет неотъемлемую часть в рационе питания населения наряду с мясом, зерном и другими продуктами. В связи с этим, повышение эффективности производства молочной продукции является одной из важнейших задач современного производства.

Ключевые слова: молочная продукция, производство, эффективность, перерабатывающее предприятие, экономическая эффективность, фондоотдача, рентабельность, окупаемость затрат.

Увеличение производства молочной продукции в Московской области, является важной задачей, от решения которой будет зависеть обеспечение населения необходимыми продуктами питания отечественного производства.

Эффективность производства – сложная экономическая категория. В ней отражается действие объективных экономических законов, показывается одна из важнейших сторон общественного производства – результативность. Экономическая эффективность показывает конечный, полезный эффект от применения средств производства и живого труда, отдачу совокупных вложений.

Экономическая эффективность – степень реализации экономических интересов, определяется путем сопоставления полученного эффекта (результата) с использованными ресурсами или затратами. [2]

$$\text{Экономическая эффективность} = \frac{\text{эффект (результат)}}{\text{затраты (ресурсы)}} \rightarrow \max$$

Для измерения эффективности производства используются следующие показатели:

- 1) Производительность труда измеряется количеством продукции, выпущенной работником за единицу времени.

$$P_{\text{факт}} = Q_{\text{факт}} / t_{\text{факт}} \quad (1)$$

где $Q_{\text{факт}}$ - фактический выпуск продукции в единицах измерения данного вида продукции, $t_{\text{факт}}$ - фактические затраты живого труда в

единицах времени.

2) Фондоотдача — экономический показатель, характеризующий уровень эффективности использования основных производственных фондов предприятия.

$$\Phi_o = Q/\overline{OC}$$

(2)

где Q — объем выпущенной товарной продукции, $\overline{OC}$ — среднегодовая стоимость основных средств.

3) Рентабельность комплексно отражает степень эффективности использования материальных, трудовых и денежных ресурсов, а также природных богатств.

$$P = \Pi / C_n * 100 \quad (3)$$

где Π — прибыль от реализации продукции (работ, услуг), C_n — полная себестоимость продукции.

4) Окупаемость затрат — показатель экономической эффективности капитальных вложений.

$$O_z = B_p / C_n * 100 \quad (4)$$

где B_p — денежная выручка от продажи продукции (работ, услуг), C_n — полная себестоимость продукции. [2]

По данным Росстата объем производства цельномолочной продукции в 2013 году составил 11 563 тыс. тонн (плюс 2,3 % к 2012 году); масла сливочного и масляных паст 222 тыс. тонн (минус 4,9 % к 2012 году), сыра и сырных продуктов — 429 тыс. тонн (минус 2,7 % к 2012 году). В 2013 году уменьшилось производство сыра и сырных продуктов на 22 тыс. тонн. По остальным же молочным позициям наблюдалось увеличение объемов производства. Так, в 2013 году было произведено больше цельномолочной продукции, сливочного масла и масляных паст на 264 тыс. тонн и 6 тыс. тонн

соответственно. Данные по объемам производства молочной продукции представлены в таблице 1. [1]

Таблица 1 – Объем производства молочной продукции

Наименование продукции	Года		Отклонение, тыс.тонн	Отклонение, %
	2012	2013		
Цельномолочная продукция (в пересчете на молоко), тыс.тонн	11 299	11 563	+264	+2,3
Масло сливочное и пасты масляные, тыс.тонн	216	222	-22	-4,9
Сыры и сырные продукты, тыс.тонн	451	429	+6	-2,7

Средние потребительские цены на молоко цельное пастеризованное и сливочное масло за период с 2010 по 2012 года выросли на 5,9 % и 8,9 %, и

составили в 2013 году 33,88 рубля за литр и 260,84 рубля за килограмм соответственно. Сыры сычужные твердые и мягкие незначительно потеряли в цене в 2012 году по сравнению с 2011 годом, их средняя потребительская цена зафиксировалась на уровне 272,57 рублей за килограмм (табл.1.2). Средние потребительские цены на молочную продукцию представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Средние потребительские цены на молочную продукцию

Наименование товара	Года			Темпы изменения, % (+,-)	
	2010	2011	2012	2012 к 2011 г.	2012 г. к 2010 г.
Молоко цельное пастеризованное, руб. за л.	31,99	32,52	33,88	+4,2	+5,9
Сливочное масло, руб. за кг.	239,55	256,48	260,84	+1,7	+8,9
Сыры сычужные твердые и мягкие, руб. за кг.	263,20	273,43	272,57	-0,3	+3,6

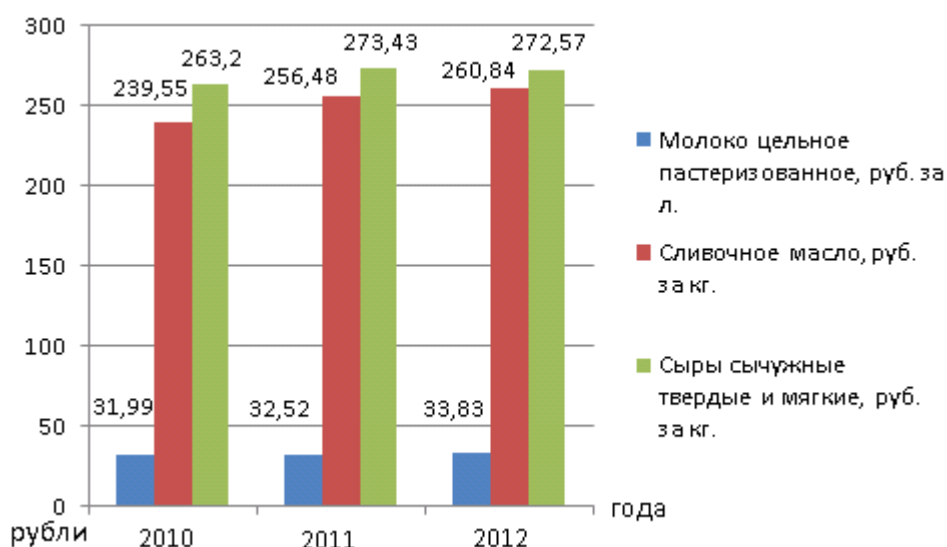


Рисунок 1 – Средние потребительские цены на молочную продукцию

В 2012 году по сравнению с 2011 наблюдался спад импорта молочной продукции (молока и сливок сгущенных на 33 632,4 тонн, масла сливочного и прочих молочных жиров на 29 625,5 тонн). В 2013 же году было значительное увеличение импорта молочной продукции (молока и сливок сгущенных на 36,2 %, сливочного масла и прочих молочных жиров на 21,2 %). Данные по импорту молочной продукции представлены в таблице 3. [4]

Таблица 3 – Импорт молочной продукции

Наименование продукции	Года			Темпы изменения, % (+,-)	
	2011	2012	2013	2013 г. к 2012 г.	2013 г. к 2011 г.
Молоко и сливки сгущенные, тонн	179 326,7	145 694,3	198 385,8	+36,2	+10,6
Масло сливочное и прочие молочные жиры, тонн	135 456,0	105 820,5	128 277,9	+21,2	-5,3

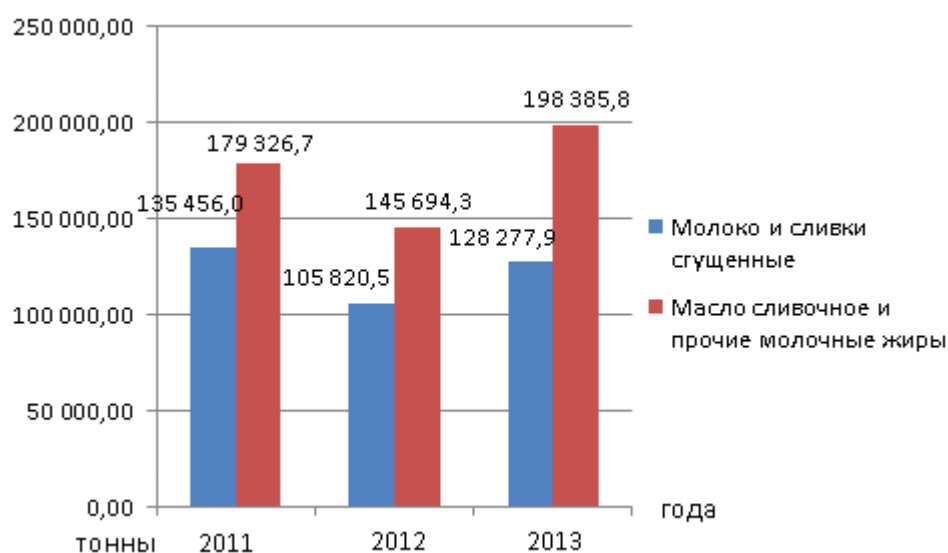


Рисунок 2 – Импорт молочной продукции

Таким образом, можно сделать следующие выводы. Проблема обеспечения населения продовольствием является актуальной и во многом определяет экономическую политику государства. В этой связи важное место отводится производству продуктов, которые обеспечивают продовольственную безопасность страны. В частности, к ним относятся молоко и продукты его переработки.

Правильное, экономически обоснованное комплексное решение проблемы организации производства молочной продукции предполагает разработку системы организационных, финансово-экономических и иных мероприятий по повышению эффективности производства молочной продукции, улучшению качества и снижению себестоимости единицы продукции. В связи с этим возникает необходимость комплексного исследования состояния и направлений развития молочного производства, определение основных путей рационального использования материально-технической базы, снижение энергоресурсоемкости и выявления резервов повышения эффективности данной отрасли.

Использованные источники:

1. Андрейчук М.И., Захаров К.В. Повышение эффективности агропромышленного производства. – Москва: Проспект, 2012 – 325 с.
2. Выкалина О.А. Функционирование молочно-продуктового подкомплекса// Экономика перерабатывающих и сельскохозяйственных предприятий. – 2012. № 6
3. Тришкина Л.В. Льготы по налогообложению сельскохозяйственных предприятий//Сельскохозяйственные науки и агропромышленный комплекс на рубеже веков: сборник материалов IV Международной научно-практической конференции/ Под общей ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2013. – с. 202-206
4. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс] Режим доступа – <http://www.gks.ru/>

Трофимова Н.О.

студент 2 курса

физико-математический факультет

Анисимова Э.С.

ассистент

кафедра информатики и дискретной математики

Елабужский институт

Казанский (Приволжский) Федеральный Университет

Россия, г. Елабуга

ОБЛАЧНЫЕ ВЫЧИСЛЕНИЯ В РОССИИ. ПРИМЕНЕНИЕ ТЕХНОЛОГИИ CLOUD COMPUTING SERVICES

Аннотация. В данной статье рассматривается понятие и характеристика явления «облачные вычисления», его преимущества для потребителей и поставщиков. Показано место облачных вычислений в России. В завершении статьи отмечены достоинства применения технологий Cloud Computing как в экономике, так и в целом.

Ключевые слова: облачные вычисления, информационные технологии, потребители информационных технологий, провайдеры облачных услуг.

Современное общество – общество ИТ – технологий. Повсеместно используется такое понятие интернет. За последние 10 лет скорость интернета в среднем выросла примерно в 1000 раз, это позволило размещать приложения (программное обеспечение) и базы данных на удаленных серверах, т.е. «в облаке» (арендовать вычислительные мощности у провайдеров облачных сервисов). Таким образом, можно определить облачные вычисления (cloud computing), как информационно-технологическая концепция, подразумевающая обеспечение повсеместного и удобного сетевого доступа по требованию к общему пулу (англ. pool) конфигурируемых вычислительных ресурсов (например, сетям передачи

данных, серверам, устройствам хранения данных, приложениям и сервисам — как вместе, так и по отдельности), которые могут быть оперативно предоставлены и освобождены с минимальными эксплуатационными затратами или обращениями к провайдеру.

Потребители облачных вычислений могут значительно уменьшить расходы на инфраструктуру информационных технологий (в краткосрочном и среднесрочном планах) и гибко реагировать на изменения вычислительных потребностей, используя свойства вычислительной эластичности (англ. *elastic computing*) облачных услуг.

Национальным институтом стандартов и технологий США зафиксированы следующие обязательные характеристики облачных вычислений:

- Самообслуживание по требованию (англ. *self service on demand*) — потребитель самостоятельно определяет и изменяет вычислительные потребности, такие как серверное время, скорости доступа и обработки данных, объём хранимых данных без взаимодействия с представителем поставщика услуг;
- Универсальный доступ по сети — услуги доступны потребителям по сети передачи данных вне зависимости от используемого терминального устройства;
- Объединение ресурсов (англ. *resource pooling*) — поставщик услуг объединяет ресурсы для обслуживания большого числа потребителей в единый пул для динамического перераспределения мощностей между потребителями в условиях постоянного изменения спроса на мощности; при этом потребители контролируют только основные параметры услуги (например, объём данных, скорость доступа), но фактическое распределение ресурсов, предоставляемых потребителю, осуществляет поставщик (в некоторых случаях потребители всё-таки могут управлять некоторыми физическими параметрами перераспределения, например, указывать желаемый центр обработки данных из соображений географической близости);
- Эластичность — услуги могут быть предоставлены, расширены, сужены в любой момент времени, без дополнительных издержек на взаимодействие с поставщиком, как правило, в автоматическом режиме;
- Учёт потребления — поставщик услуг автоматически исчисляет потреблённые ресурсы на определённом уровне абстракции (например, объём хранимых данных, пропускная способность, количество пользователей, количество транзакций), и на основе этих данных оценивает объём предоставленных потребителям услуг.

С точки зрения поставщика, благодаря объединению ресурсов и непостоянному характеру потребления со стороны потребителей, облачные

вычисления позволяют экономить на масштабах, используя меньшие аппаратные ресурсы, чем требовались бы при выделенных аппаратных мощностях для каждого потребителя, а за счёт автоматизации процедур модификации выделения ресурсов существенно снижаются затраты на абонентское обслуживание.

С точки зрения потребителя эти характеристики позволяют получить услуги с высоким уровнем доступности (англ. high availability) и низкими рисками неработоспособности, обеспечить быстрое масштабирование вычислительной системы благодаря эластичности без необходимости создания, обслуживания и модернизации собственной аппаратной инфраструктуры.

Удобство и универсальность доступа обеспечивается широкой доступностью услуг и поддержкой различного класса терминальных устройств (персональных компьютеров, мобильных телефонов, интернет-планшетов).

При использовании облачных вычислений потребители информационных технологий могут существенно снизить капитальные расходы — на построение центров обработки данных, закупку серверного и сетевого оборудования, аппаратных и программных решений по обеспечению непрерывности и работоспособности — так как эти расходы поглощаются провайдером облачных услуг.

При использовании облачных вычислений затраты потребителя смещаются в сторону операционных — таким образом классифицируются расходы на оплату услуг облачных провайдеров.

Для обеспечения согласованной работы узлов вычислительной сети на стороне облачного провайдера используется специализированное связующее программное обеспечение, обеспечивающее мониторинг состояния оборудования и программ, балансировку нагрузки, обеспечение ресурсов для решения задачи.

На сегодняшний день облачные вычисления еще не завоевали популярность среди российских заказчиков, что связано с непониманием и нормальным чувством осторожности ко всему новому. Однако, по оценке многих директоров по информационным технологиям (CIO), трудящихся в российских компаниях, рынок облачных вычислений и соответствующая инфраструктура уже к 2014 году будут достаточно сформированы, чтобы занять достойное место среди IT-технологий. Уже сейчас, несмотря на возникающие трудности, несколько российских поставщиков коммерческих решений уверенно предлагают заказчикам понятную модель востребованных решений на основе облачных вычислений.

В настоящее время среди популярных направлений Cloud Computing, которые можно уверенно внедрить в промышленную эксплуатацию, можно выделить решения с применением технологий виртуализации. Такие решения удобно внедрять в частных облачных средах, контролируемых

какой-либо организацией. Выгода крупных компаний, которые переведут рабочие места служащих на тонкие клиенты, очевидна. Такая методика позволит минимизировать расходы на содержание и администрирование компьютерной техники компании, а также сэкономит электроэнергию, так как тонкие клиенты в 10 раз экономичнее ПК в потреблении электричества.

Экономия электроэнергии и расходов на поддержку отдела IT – далеко не все достоинства технологий Cloud Computing. Применяя облачные вычисления на базе виртуализации для разработки и тестирования, разработчики могут в любой момент рассчитывать на получение необходимых серверных мощностей.

При облачной обработке данных наблюдается ускорение работы, как с настольных рабочих станций, так и с мобильных устройств. При этом каждому пользователю доступны собственные данные, но он не управляет и не заботится об операционной системе, инфраструктуре и программном обеспечении, с которым непосредственно работает.

Таким образом, были описаны основные применения технологии облачных вычислений, их преимущества в экономике и в целом. В России к данной модели относятся с осторожностью, но в скором времени рынок облачных вычислений займет достойное место в IT – технологиях.

Использованные источники:

1. <http://www.ctconsult.ru/products/cloud-computing/>
2. http://www.inoventica.ru/informacionnyj_centr/tehnologii/oblachnye_vychislenija/oblachnye_vychislenija_v_rossii
3. <https://ru.wikipedia.org/>

*Трубицын А.В., к.э.н.
доцент, старший научный сотрудник
Институт экономики РАН
Россия, г. Москва*

ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ И КУЛЬТУРНО-ИСТОРИЧЕСКИЙ ПОДХОД В ПСИХОЛОГИИ

Аннотация: в статье рассматривается взаимосвязь фундаментальных положений политической экономии и культурно-исторического подхода в психологии. Обосновываются преимущества исследования процесса формирования экономических агентов как исторического процесса.

Ключевые слова: политическая экономия, культурно-исторический подход, организационные технологии экономики, организационные технологии образования.

Любой подход к экономическому пониманию термина «политическая экономия» основывается, на наш взгляд, на особенности экономического мышления и взгляда экономистов на любой процесс с позиции превращения имеющихся ресурсов в готовый продукт путем общественного производства с целью удовлетворения человеческих потребностей. Множество процессов,

в том числе и не имеющих прямого отношения к экономике, может быть осмыслено подобным «экономическим» образом. Об этой особенности мышления экономистов мы постараемся не забывать в ходе дальнейших рассуждений.

Термин «политическая экономия» используется в различных областях человеческих знаний: в междисциплинарных исследованиях, связанных с взаимным влиянием политической и экономической среды; историками при изучении использования различными группами с общими экономическими интересами политики в своих интересах в разные исторические периоды; антропологи пользуются этим термином при изучении связей между глобальной капиталистической системой и локальными культурами стран, которые мы раньше называли развивающимися и т. д. Однако, чаще всего, особенно в нашей стране, этот термин используется или как синоним общей экономической теории, или для обозначения науки, изучающей общественные отношения, складывающиеся в циклическом процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ, и экономические законы, управляющие их развитием в исторически сменяющих друг друга общественно-экономических формациях.

Кроме того, политическая экономия расширяет этот подход за счет представления общественного экономического развития в виде спирали путем наложения на этот цикл стрелы поступательного развития общества (которая может быть представлена, например, в виде смены общественно-экономических формаций, формирования наций, эволюции городов, создания социальных и информационных сетей, развития религиозных, половых или расовых отношений, эволюции отношений с природой и т. д.). Стоит добавить, что каждый из этапов политэкономического цикла может быть представлен в виде преобразования ресурсов в продукт, например, в случае обмена участники его преобразуют различные свои ресурсы в процессе обмена в продукт, необходимый им для производственного или личного потребления; а в случае формирования потребностей осуществляется преобразование собственно потребностей и условий их формирования в цели деятельности.

В таком случае особое место в политической экономии занимает проблема принятия решений, то есть сознательного формирования процесса преобразования ресурса в продукт. Причем политэкономический интерес вызывают как групповые, так и индивидуальные решения, но лишь в той степени, в какой эти решения являются или становятся социальными – с точки зрения социальных факторов формирования целей, учета общественной значимости ресурсов и результатов производственной деятельности, включенности в общественное производство, планирования сотрудничества, анализа среды экономической деятельности индивидуальных и групповых субъектов и т. д.

Иначе говоря, политическая экономия исходит из того, что в основе

сформировавшихся экономических отношений, как и в основе формирования экономических агентов лежит историческое развитие.

Подходом, связавшим развитие человеческой психики с историческим развитием, стал культурно-исторический подход, начало которому заложил Л. С. Выготский. Изучение этого подхода, на котором – и прежде всего на нем – основывалось развитие социальной психологии в нашей стране (и не только в ней), позволяет глубже понять исторические связи между политэкономией и социальной психологией и, в частности, роль обучения как в психологическом, так и в экономическом развитии.

Л. С. Выготский и психологи его школы в своих работах теоретически и экспериментально показывают, что высшие психические функции являются социальными по своему происхождению. «Всякая психическая функция была внешней потому, что она была социальной раньше, чем стала внутренней, собственно психической функцией; она была прежде социальным отношением двух людей» [1, с. 145]. Высшие психические функции есть исторические образования. Они складываются на основе элементарных, опосредуемых знаками (словами) в процессе интериоризации. Их формирование может рассматриваться филогенетически и онтогенетически. «Всякая функция в культурном развитии... появляется на сцену дважды, в двух планах, сперва – социальном, потом – психологическом, сперва между людьми, как категория интерпсихическая, затем... как категория интрапсихическая» [1, с. 197-198]. При этом детерминантами психического развития человека выступает трудовая, орудийная деятельность человека.

Следуя идее общественно-исторической природы психики, Выготский совершает переход к трактовке социальной среды не как «фактора», а как «источника» развития личности. В развитии человека, замечает он, существует как бы две переплетенных линии. Первая следует путем естественного созревания. Вторая состоит в овладении культурными способами поведения и мышления. Овладение человеком связью между знаком и значением, использование речи в применении орудий знаменует возникновение новых психологических функций, систем, лежащих в основе высших психических процессов, которые принципиально отличают поведение человека от поведения животного.

Исходным положением культурно-исторического подхода является положение о том, что главная закономерность прижизненного развития психики состоит в интериоризации (присвоении) человеком структуры его внешней, социально-символической (то есть совместной с другими и опосредствованной знаками) деятельности. В итоге прежняя структура психических функций как данных от природы изменяется – опосредствуется знаками, психические функции становятся «культурными». Внешне это проявляется в том, что они приобретают осознанность и произвольность. Тем самым интериоризация выступает и как социализация. В ходе

интериоризации структура внешней деятельности трансформируется и «сворачивается», с тем чтобы вновь трансформироваться и «развернуться» в процессе экстериоризации, когда на основе психической функции строится «внешняя» социальная деятельность. (См. Выготский Л. С.. История развития высших психических функций).

Выдвижение принципа «внешнее через внутреннее» в культурно-исторической теории расширяет понимание ведущей роли субъекта в различных видах активности – прежде всего в ходе обучения и самообучения. Процесс обучения трактуется как коллективная деятельность, а развитие внутренних индивидуальных свойств личности имеет ближайшим источником ее сотрудничество (в самом широком смысле) с другими людьми.

В воззрениях Выготского личность есть понятие социальное, в нем представлено надприродное, историческое в человеке. Оно не охватывает все признаки индивидуальности, но ставит знак равенства между личностью человека и его культурным развитием. Личность не врожденна, но возникает в результате культурного развития.

Максимально социальным существом является младенец, чьи потребности могут удовлетворяться только через других людей и с помощью других людей. Только в процессе общения и взаимодействия людей, т. е в социальном изначально процессе постепенно формируется индивидуальная личность, в экономике часто просто игнорируют этот факт социальности человека.

К сожалению, становление экономической деятельности как деятельности индивидуальной личности в процессе онтогенеза вообще по сути дела остается неисследованным, и тем более не рассмотренным в плане историческом. Вот и получается, что до сих пор в экономике продолжают действовать внеисторические асоциальные личности.

Изучая экономическое поведение, экономисты - порой с большим удивлением - обнаруживают, что эти личности не всегда действуют оптимальным путем, и не всегда с одинаковой мотивацией. Экономическая деятельность отдельных индивидуумов часто формируется методом проб и ошибок, на обыденном, а не на научном уровне. Вряд ли кто-нибудь удивился, если не обученный математике человек не самым оптимальным «рациональным» образом стал бы решать математические задачи. Так зачем же приписывать человеку в экономике изначально умение максимизировать?

Наивно допускать, что предприниматель (потребитель или другой экономический агент) уже умеет вести себя на рынке – и это относится к **любому** предпринимателю, с любым опытом и с любой степенью успешности. Он постепенно учится, переходя (впрочем и это не обязательно) от незнания к частичному знанию. Не стоит простодушно полагать, что он умеет ставить соответствующие ситуации (например, на рынке) цели, что он

умеет оценивать варианты и находить лучший (или просто удовлетворительный) вариант. Он, если обучается, постепенно улучшает свое умение находить более хорошие варианты.

Основой успешной, результативной работы предприятий всегда являлись организационные технологии экономики, которые чем дальше тем больше срастаются с организационными технологиями образования.

Связь между организационными технологиями экономики и организационными технологиями образования явно просматривается еще в период становления индустриальной эпохи, можно сказать, что организационные формы промышленных объектов не просто повлияли на основные организационные формы образования, но определили и определяют их до сего времени.

Идеалом науки машинного капитализма стала механическая модель окружающего мира, созданная Ньютоном. Мир предстал машиной, созданной богом, а человек был встроен в эту машину как ее деталь. Идеалы физической науки были подхвачены учеными-экономистами, видевших, подобно А. Смиту, в построениях Ньютона совершенную модель мира, что рождало стремление описать общество как цельную машину или как фабричный механизм.

Вполне логичным стало и то, что педагоги эпохи фабрик заимствовали свои идеи у создателей “машинной” науки и этих самых фабрик. В обучении начали видеть похожее на конвейерное движение, от стадии к стадии преобразующее сырой ресурс (необученных учеников) в готовый продукт (выпускников образовательных учреждений). На всех этапах за процессом производства наблюдают отвечающие за него надзирающие учителя, готовящие группы учеников к тестированию (экзаменам).

Такой подход многократно увеличивал объемы образовательного продукта, устанавливал его единообразие, нормировал процесс образования, положив в основу догму о том, что все должны учиться одинаково (стандарты конвейерного подхода к процессу изготовления продукта). Тем самым система отбраковывала или пыталась загнать в рамки норм как отстающих, так и “излишне” сообразительных, сбивавших работу конвейера. Ученик стал пассивным предметом для обучения и продуктом учебы, а учитель – контролером, следящим за соблюдением правил. Место ответственности и самоответственности обучающегося прочно заняла дисциплина соблюдения этих правил и стремление получить одобрение учителя вместо реальной оценки своих способностей и результатов.

Эволюция культуры образования привела в последние десятилетия к тому, что специалисты по системным подходам в образовании предложили модель школы, альтернативную машинной. Они поставили в центр проблемы представления о живых системах в отличие от механизмов (см., например, работы К. Роджерса [2] или П. Сенге [3]):

- в учебе центральной фигурой должен быть ученик, а не на

учитель;

- всячески поощряется многообразие идей и методов обучения, разнообразие предлагаемых учениками вариантов постановки проблем и их решений;

- важнее понимание и умение самостоятельно мыслить, чем запоминание фактов и правильные ответы;

- обучение должно фокусироваться на жизни человека, а не на аудиторных занятиях.

Наверняка стоит вспомнить здесь о том что сходные принципы обучения формулировались в теории и успешно реализовывались на практике еще в двадцатые годы двадцатого века выдающимся советским педагогом Антоном Семеновичем Макаренко (трудившимся в ту же эпоху, что и Лев Семенович Выготский).

Изменений в образовании потребовала и меняющаяся картина представлений о перспективах обучающегося человека. Демографические процессы, глобализация, общие изменения культурного климата ведут к переменам в представлениях об успехе человека в современном мире (особенно явно они ощущаются в сфере менеджмента, успешно сплетающем достижения экономической науки и психологии), а, соответственно, и к смене отношения к образовательным ценностям.

. Культурно-историческое многообразие народов и растущая включенность всех стран в планетарные отношения все больше требуют от специалистов и менеджеров глубокого понимания этнических и религиозных особенностей, семейных ценностей и национальных субкультурных процессов. Успех человека в работе все меньше воспринимается как традиционное карьерное восхождение по лестнице иерархии и все больше связывается с широтой и разнообразием международных связей индивида, его включенностью в организационную планетарную сеть – паутину (речь, конечно, не просто об Интернете).

Все более вероятным выглядит перемещение рыночных отношений как важнейшей движущей силы развития современной структуры образования из сферы конкуренции в сферу сотрудничества с выяснением общих интересов, постановкой общих целей; все более необходимым становится переход от эпохи давления и компромисса к эпохе совместного решения общих проблем.

Использованные источники:

1. Выготский Л.С. Собрание сочинений, т.3. – М.: Педагогика, 1981.
2. Роджерс К., Фрейберг Д. Свобода учиться. – М.: Смысл, 2002.
3. Сенге П. – М.: Олимп-Бизнес, 2009.

*Трубицына А.Е.
студент группы 17990*

*Сушко А.В.
научный руководитель, старший преподаватель
кафедра ЭиАСУ
Юргинский технологический институт (филиал)
Томский политехнический университет
Россия, Кемеровская область, г. Юрга*

ПРОБЛЕМА ЭСТЕТИЧЕСКОГО ВОСПРИЯТИЯ РЕКЛАМЫ – ИСКУССТВО ИЛИ СРЕДСТВО НАЖИВЫ

В настоящее время проблема эстетики в рекламе является одной из наиболее значимых вопросов современности. Это обуславливается тем, что реклама стала неотъемлемой частью нашей повседневной жизни, она встречается на телевидении, радио, в интернете, да и просто на улицах города (вывески, баннеры). Человеку никуда не деться от воздействия рекламы на его сознание, ведь она всегда несет в себе послание. В таком потоке информации нам становится трудно ей управлять, реклама все чаще нацелена на получение выгоды и в ней отсутствует какая-либо эстетическая компонента, послания все чаще становятся неэстетичными.

Изучение данной темы, безусловно, занимает особое место в наши дни, ведь реклама – это общественно-значимое явление. Она оказывает существенное воздействие на сознание людей, а так же процессы, протекающие в обществе. В силу своей информационно-коммуникативной специфики и общественной значимости, реклама может подчеркивать как положительные, так и отрицательные аспекты нашего бытия, становясь важнейшим фактором влияния в обществе.

На практике рекламу необходимо регулировать и регламентировать в связи с эффектом воздействия на социальные слои общества и их поведение. Целью данного исследования является изучение проблемы эстетики в рекламе, как важной ее составляющей. Ведь реклама – это часть культурного пространства с неотъемлемой практической бизнес-составляющей, отсюда постоянно возникающие огромные противоречия. [1, 5с.]

Реклама как один из важнейших и наиболее влиятельных секторов медиакультуры неразрывно связана с трансформациями в современном состоянии искусства. Необходимо учитывать тот факт, что усиливается способность рекламы активно воздействовать на транслируемую информацию, формируя специфическую «картину мира» у зрителя. Особенно необходимо выделить и такое важное свойство современной рекламы, как способность формировать у зрителя интенсивный и обширный эстетический опыт, что является важным условием коммуникации. Одновременное сочетание выразительной формы и в то же время вполне утилитарных задач извлечения максимальной прибыли от продажи бренда неизбежно приводит исследователей к поиску достаточно гибких

методологий. [2, 201 с.]

У большинства исследователей нет единого мнения о том, является ли реклама искусством. В энциклопедическом электронном словаре дается следующее определение «Реклама – это информация о потребительских свойствах товаров и видах услуг с целью создания спроса на них; популяризация произведений литературы, искусства и др.» [3], у исследователей и идеологов рекламы Р. Ривса и Р. Гамана, можно встретить резкое несогласие с утверждением, что реклама – произведение искусства. Они придерживаются мнения, что реклама неразрывно связанная с практикой жизни, а так же со стремлением к наживе, является полной противоположностью искусству, как процесса самовыражения автора и одного из способов познания. Так же, как утверждает Р. Ривс, слишком красивые и эстетичные образы не следует использовать в рекламе, они вредны для коммерческой составляющей, и отвлекают от маркетингового послания.

Такие авторы как С. Дзикевич, Т. Дьякова, А. Костина напротив, полагают, что эстетическая функция рекламы важна, и существует тенденция сближения рекламы и искусства, наиболее полно отражающего изменения в эстетической культуре общества. Реклама, подобно искусству, обращается к эмоциональному внутреннему миру человека, оказывая влияние на него с помощью чувственных образов и утоляя «эмоциональную жажду» человека. Такие функции, как гедонистическая, то есть способность доставлять наслаждение, а так же эстетическая присущи рекламе вследствие того, что она сама представляет собой один из видов художественной деятельности и использует эстетические модели, выработанные искусством [4, 144 с.].

Л. Кошетарова полагает, что на вопрос «Является ли реклама искусством?» невозможно однозначно ответить. Неоспоримо, что реклама – противоречивое художественное явление и неотъемлемый элемент современной эстетической культуры (эстетосферы). Более полное выражение эстетическая культура находит в художественной культуре своего времени, но, следует отметить, что ее влияние распространяется на все основные сферы деятельности человека, в том числе и рекламу. С помощью рекламы можно увидеть, что происходит в данный момент времени с реальными ценностными ориентирами человечества, так как именно реклама эксплуатирует «представления о должном».

Реклама говорит и убеждает в том, какие качества нужны «каждому уважающему себя» человеку, меняет его ценностные ориентиры: «Своей убедительностью и силой эмоционального воздействия реклама вносит изменения в систему ценностей человека, апеллируя к его бессознательному восприятию эстетического мира»[5, 27 с.].

Механизм косвенного влияния рекламы воплощается через воздействие на ценности человека, особенно молодого поколения. В

настоящее время среди первостепенных ценностей возвышаются достижение личного успеха путем карьерного роста и обретения финансовой независимости для получения свободы потребительского выбора и повышения своего уровня жизни. Это желание не является предосудительным, но негативен тот факт, что желания материального и потребительского характера (построение карьеры, большой заработок) является конечной целью. А достижение более полной самореализации, созидания общественного блага и блага своей страны, собственного развития отходят на второй план, а порой и совсем не взимаются во внимание.

Такие ценности побуждают стремление к приобретению атрибутов, которые подчеркивают социальный статус (дорогостоящая одежда, обувь, косметика и парфюмерия, техника). Тем временем молодежь «откладывает на потом» обзаведение семьей и рождение детей, так как потребительское поведение нацелено на удовлетворение личных потребностей (создание привлекательного внешнего виду «успешного человека», учеба, развлечения и досуг). Досуг современной молодежи носит развлекательный характер и в основном связан с потреблением модных услуг и товаров. Таким образом, у современной молодежи сложился стереотип, что нужно «жить для себя», удовлетворяя собственные потребительские желания и не думая о вечных ценностях, таких, как семья, дети, созидание. Представления о развитии человека снизошли до банального зарабатывания денег, вместо самосовершенствования и развития личности, интеллектуальных способностей.

Тенденция в рекламе проявления оригинальности и собственной индивидуальности привела к приданию людьми большого значения внешнему облику. Яркий и привлекательный образ трудно и практически невозможно создать без косметики. Большинство людей в настоящее время уже не представляют жизнь без косметики и прочих аксессуаров, помогающих создать свой индивидуальный образ. Личные качества человека отходят на второй план, в реалиях современной действительности человека судят по этому самому искусственно созданному образу, а не по уровню интеллектуального развития, внутреннему миру.

Образ успешного человека, используемый в коммерческой рекламе, построил в сознании человека образ потребления этого самого «успешного человека». В СМИ содержится много информации о том, как сделать свой досуг максимально приятным. Для этой цели используют образы успешных людей, которые отдыхают на курортах, посещают салоны красоты, занимаются в дорогих спортзалах с личным инструктором. Тем самым, создается суждение, что, для того, чтобы отдохнуть, требуются деньги. Люди организуют досуг не только ради самого отдыха, но и не менее важно, чтобы это было еще и престижно и модно. Тогда лишь человек получает удовлетворения от отдыха.

Современные рекламные технологии развиваются в направления

объединения рекламы с наслаждением и праздником. Показательно, что наиболее часто употребляемой в рекламе ценностью, связанной с развлечением стало «удовольствие», это обусловлено также и общекультурной ситуацией. Данная установка отражает гедонистический характер культуры в целом. Необходимость удовольствий, безусловно, закономерна, так как характерна для природы человека, с другой стороны, доминирование данной ценностной позиции над другими, наиболее интеллектуальными по своей сути, в рамках масскультуры, определяет несоразмерный рост индустрии развлечений, который можно наблюдать в культурном пространстве сегодня.

В связи с такой пропагандой, современная молодежь проводит свободное время отнюдь не саморазвиваясь, а как раз таки проводят досуг в развлекательной форме. Молодые люди вместо книг, читают журналы развлекательного содержания, ходят в кафе, бары и клубы, на дискотеки. В интернете молодежь предпочитает посещению познавательных научных и учебных сайтов развлекательные порталы. В связи с этим, можно сделать вывод, что косвенное влияние рекламы на молодежь зачастую является неэстетичным и влечет социально негативные последствия.

Не менее важна роль использования мужских и женских образов в рекламе. Молодое поколение ищет для себя примеры для подражания, зачастую таковыми становятся рекламные образы успешных мужчин и женщин. Вместе с рекламируемым продуктом «продается» потребителю общепризнанная версия социально-гендерного мира и взаимоотношений в нем, таким образом, нам «подсказывают, что от нас ждут окружающие в определенной, часто типичной ситуации и какие должны быть наши действия».

Большая часть людей верят в такие рекомендуемые, стандартные гендерные идеалы и представления, идеализированные рекламой, о предназначении, чувствах, поведении мужчин и женщин. Наиболее часто образ мужчины демонстрируется, как безупречного, заботящегося о своем стиле и следящего за своей внешностью, далее идет образ успешного бизнесмена и сексуальный образ, и на последнем месте в рекламе определяется роль мужчины, как отца и главы семьи. Наиболее часто используемый – это сексуальный женский образ, так же часто используется образ заботящейся о своем стиле и внешности женщины. В большей части рекламных кампаний продукт демонстрируется именно на фоне привлекательных женщин или с использованием женских частей тела. Интересным фактом является то, что, женский образ все чаще используется в рекламе, как образ успешной бизнес-леди. Проглядывается тенденция эмансипации женского образа как в рекламе, так и в реальной жизни.

Современная реклама, стала занимать внушительный объем информационного потока и оказывать влияние на экономическое поведение людей, она стала важным фактором культурной жизни общества. Ее роль

стала выходить за рамки маркетингового инструмента: реклама не просто подталкивает купить что-либо, она реализует это через поддержание или даже намеренное формирование определенных норм поведения, ценностных ориентаций, устойчивых образов, на воспроизведение которых ориентируются молодежь. Реклама оказывает серьезное влияние не только на потребительское, но и на социальное поведение и сознание аудитории. Это достигается с помощью формирования ценностей, явлений, выработки отношений, потребностей, стремлений и способов их удовлетворения. В связи с этим очень важна эстетическая компонента рекламы.

В современной рекламе материальные ценности возвышаются над ценностями семьи, здоровья, культурно-образовательными и духовно-нравственными ценностями, которые являются основой культурного развития социума и эффективного взаимодействия его членов. Ставя на первое место ценности гедонизма, индивидуализма и материального благополучия, реклама входит в диссонанс с общественными потребностями, что находит отражение в ценностных приоритетах современной молодежи и их реализации в конкретных поведенческих моделях [6, 260 с.].

Использованные источники:

1. Чеховских К.А. Эстетика в рекламе: учебное пособие – Томск: Издательство Томского политехнического университета, 2011. – 122 с.
2. Литовчин Ю.М. Проблема художественно-эстетической коммуникации в телевизионной рекламе // Вестник МГОУ. Серия «Лингвистика». – 2011. – №2 – С. 201–207.
3. Воронцова Е.А. Проекция динамичности в рекламе и ее формирование новыми медиасредствами // Аналитика культурологи. – Тамбов: Издательство Тамбовского государственного университета им.Г.Р. Державина, 2013. – №26 – С. 144–155.
4. Кошетарова Л.Н. Реклама как феномен эстетической культуры // Реклама и искусство. – Воронеж: Факультет журналистики ВГУ, 2011. – Т.1. – С. 16–32.
5. Макеева Е.А. Место рекламы в системе формирования ценностных представлений студенческой молодежи // Вестник Казанского технологического университета – Казань: Издательство казанского государственного технологического университета, 2011. – №15. – С. 259–263.
6. Энциклопедический словарь [Электронный ресурс] – URL : <http://www.edudic.ru/bes/52350/>

*Трюшникова Е.С.
Дулепова В.Б., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Сибирский Федеральный университет
Институт правления бизнес-процессами и экономики
Россия, г. Красноярск*

МАЛЫЙ БИЗНЕС РОССИИ - СЛАБОЕ МЕСТО ЭКОНОМИКИ

В работе рассматриваются основные проблемы функционирования малого бизнеса в современной российской экономике и предлагаются некоторые подходы к их решению.

Ключевые слова: малый бизнес, проблемы российского малого бизнеса, динамика развития предприятий малого бизнеса в России, динамика банковской задолжности малого бизнеса, динамика кредитования малого бизнеса.

Функционирование рыночной экономики в экономически-развитых странах на практике доказало бесспорность теоретического тезиса о необходимости малого бизнеса для полноценного развития рыночной экономики.

В современной России понятие «малый бизнес» уже закрепилось в нашем повседневном лексиконе. Малого кого можно удивить попыткой создания собственного дела. Однако, анализируя статистику развития отечественного малого бизнеса, нельзя не заметить, что у достаточно большого числа людей попытки так и остаются попытками или бизнес терпит неудачу на начальном этапе развития (рисунок 1).

Проблемы малого бизнеса, на мой взгляд, целесообразно классифицировать по трем блокам: финансовые, идеологические, административно- управленческие.

Проблемы финансового блока наиболее серьезны для начинающих предпринимателей. Тяжесть налогового бремени, нехватка финансовых ресурсов, задолжности по кредитам - три кита данного блока.

На наш взгляд, самой актуальной из данных проблем является то, что предприятия малого бизнеса на начальном этапе развития не справляются с налоговой нагрузкой. Ее уменьшение позволило бы значительно повысить привлекательность и успешность малого бизнеса. На наш взгляд, правительству и государственным институтам необходимо прислушаться к предложениям специалистов освободить от уплаты налога, на прибыль вновь созданные предприятия, которые не вышли на точку безубыточности, и

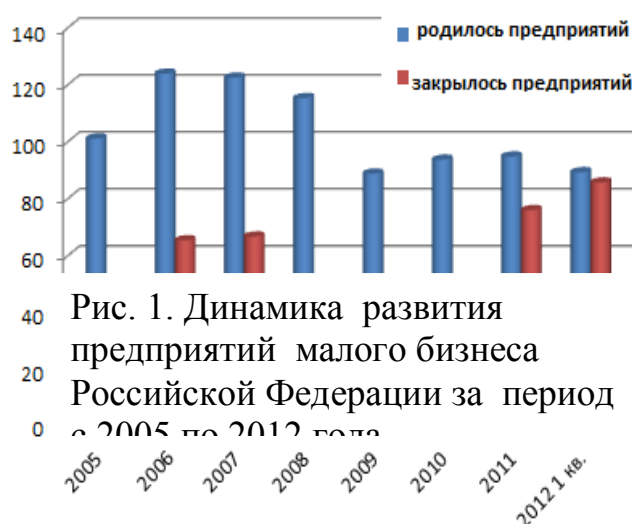


Рис. 1. Динамика развития предприятий малого бизнеса Российской Федерации за период с 2005 по 2012 годы

ввести систему налоговых скидок для предприятий, которые недавно вышли на прибыльный уровень.

Дефицит денежных средств не только для развития, но и для оперативной деятельности одна из самых серьезных проблем малого бизнеса. Анализ и оценка динамики задолженности предприятий малого бизнеса (рисунок 2) позволяют сделать неутешительный вывод, что значительное количество предприятий малого бизнеса находятся в долговой яме. Для решения проблем финансирования малого бизнеса необходима разработка комплексной политики его кредитования и микрофинансирования, как на уровне федерации, так и на уровне регионов. Также, существенную роль в решении проблемы финансирования создания и развития малого бизнеса, на мой взгляд, может сыграть создание открытой национальной базы данных для предпринимателей. Такая база будет содержать информацию о возможности получения кредитов предпринимателями малого бизнеса, о проведении конкурсов и тендеров на приобретение и получение в аренду производственных площадей, земельных участков и оборудования.

Административно-управленческие проблемы оказывают негативное влияние на развитие малого бизнеса в российской экономике. Анализ и оценка функционирования малого бизнеса в России позволяет сделать вывод, что государственные институты в должной степени не обеспечивают правовую, методологическую и информационную поддержку предпринимателям. Более того часто создают неоправданные административно-управленческие барьеры, которые усложняют старт и функционирование предприятий малого бизнеса.

К сожалению, в России не ведется серьезный статистический учет динамики развития предприятий малого бизнеса. Данные комитетов государственной статистики, государственной налоговой инспекции и справочных служб городских и районных администраций расходятся значительно, погрешность доходит до тысяч предприятий и десятков тысяч частных предпринимателей [5]. Это, в том числе, лишает государственные органы ориентиров в принятии решений об объемах и направлениях необходимых финансовых затрат на поддержку малого бизнеса. На наш взгляд, в Федеральной службе государственной статистики необходимо создать группу, которая будет заниматься мониторингом функционирования малого предпринимательства.

Серьезное негативное влияние на состояние малого бизнеса и перспективы его развития оказывает жесткость правовых критериев отнесения предприятия к малому бизнесу. Специфика производства в некоторых сферах требует смягчения критериев отнесения предприятия к малому: разрешение увеличения оборотных средств и количества нанимаемых работников.

Успешное развитие российского малого бизнеса в современных

условиях, на наш взгляд, возможно только при условии методологической поддержки со стороны государственных и негосударственных институтов. Начинающие предприниматели и даже предприниматели с опытом зачастую не имеют минимума необходимых знаний в области правового регулирования малого бизнеса. Многие из них не в состоянии самостоятельно принять решение о выборе подходящей им системы подсчета финансовых результатов для подготовки отчетности и уплаты налогов. К сожалению, наш анализ показал, что малый бизнес в России развивается во многом не благодаря государственной поддержке, о необходимости которой постоянно заявляют чиновники, а вопреки их деятельности.

Мы считаем, что существенную роль в повышении уровня компетентности предпринимателей могут и уже играют образовательные учреждения. В частности, в Сибирском федеральном университете в Институте управления бизнес-процессами и экономики создана и работает Программа повышения квалификации предпринимателей. Программа ориентирована как на начинающих, так и на практикующих предпринимателей. Преподавание проводят высококвалифицированные специалисты, в обучении применяются инновационные образовательные технологии.

Идеологические проблемы: пренебрежительное отношение государства к малому бизнесу и недостаточное самосознание предпринимателей в вопросах ведения собственного дела пагубно влияют на развитие малого бизнеса. Необходимо не только объявить развитие малого предпринимательства главным приоритетом государственной политики, но и четко сформулировать обязанности государственных институтов, ответственных за развитие малого бизнеса в России, предпринять усилия к изменению налогового законодательства в части налогообложения малого бизнеса. Совместно со СМИ в течение 2-3 лет целенаправленно работать по изменению социального статуса и имиджа предпринимателя с привлечением общественных организаций и звеньев инфраструктуры поддержки предпринимательства. Создать систему государственной поддержки программ подготовки и повышения квалификации, которые реализуются образовательными учреждениями. Создать особую сеть консалтинга по вопросам предпринимательской деятельности.

Малый бизнес имеет большие резервы для дальнейшего развития и увеличения его доли в экономике России. Но для реализации этих резервов необходимы шаги, как со стороны государства, так и со стороны малого бизнеса. Только генерация общих усилий обеспечит позитивные перспективы развития малого отечественного бизнеса.

Использованные источники:

1. Государственная символика РФ. – Москва, Экзамен, 2009.-64с.

2. О развитии малого и среднего бизнеса: Федер. Закон Российской Федерации от 24 июля 2007 г., № 209-ФЗ//Собрание законодательства Рос. Федерации.- 2013.-№12.
3. О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федер. Закон Российской Федерации от 26 июня 2012 г., № 94 –ФЗ// Собрание законодательства Рос. Федерации.-2013.-№12.
4. Федеральная служба государственной статистики, Предварительные итоги сплошного наблюдения за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства/ /Федеральная служба государственной статистики. - Москва, 2011.- 15с.
5. Сайдулаев, Ф.С. Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в январе-сентябре 2012 года. Ежеквартальный информационно-аналитический доклад/Ф.С. Сайдулаев. - Москва, НИСИП, 2012.-29с.
6. Самохвалов, А.С.Стратегических подход к развитию малого предпринимательства/Проценко О.Д.//Российское предпринимательство.- 2012.-№6.-212с.
7. Brine Morris / Small Business Stats for Small Business Week // Brine Morris // Small Business U.S. & abroad// 2011.№##1.-50с.

Тупикова Л.Ю.
магистрант заочной формы обучения
направление подготовки 080200.68 «Менеджмент»
Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина
Российская академия народного хозяйства и государственной
службы при президенте Российской Федерации
Россия, г. Саратов

К ПРОБЛЕМЕ РАЗРАБОТКИ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ В СОВРЕМЕННОМ АВТОБИЗНЕСЕ

Этап активного внедрения маркетинга на отечественных предприятиях, относящийся к середине 1990-х – началу 2000-х гг., сменился этапом дифференциации маркетинговых стратегий. В отсутствие сформированного рынка, рыночного сознания и потребительской культуры у населения, соответствующей правовой базы и рыночных логистических связей, зачастую, приемы маркетинга слепо копировались с зарубежных образцов, без учета особенностей национального менталитета и российского бизнеса [4].

Тем не менее, без преувеличения можно сказать, что на каждом отечественном предприятии в любой сфере в настоящее время применяются приемы маркетинга. В то же время, лишь в немногих компаниях грамотно разграничиваются стратегический и тактический маркетинг, учитываются особенности бизнеса, внедряются новейшие достижения науки и практики

маркетинга. До сих пор достаточно остро ощущается недостаточность квалифицированных кадров в области маркетинга на фоне непонимания его сути, сказываются психологические барьеры и отсутствие рыночной мотивации у большей части населения. Многие акционеры, руководители и специалисты предприятий по-прежнему мыслят, в первую очередь, производственными, а не рыночными категориями.

В этих условиях даже тем предприятиям, на которых успешно решаются проблемы обеспечения качества выпускаемой и реализуемой продукции, снижения издержек и оптимизации производства в условиях рынка, сложно удерживать конкурентоспособность. С одной стороны, стало модным проводить маркетинговые исследования, но, с другой стороны, в большинстве случаев традиционно делается акцент на производство, а не на маркетинг. Если тактическим приемам маркетинга при этом уделяется какое-то внимание, то стратегический маркетинг вовсе остается «за кадром» – в итоге выпускаемая продукция не находит должной поддержки со стороны потребителей.

В этих условиях представляется целесообразным переосмыслить понятия «стратегия» вообще и «маркетинговая стратегия», в частности. Прежнее понимание стратегии как средства достижения конечной цели предприятия уходит в прошлое. На современном этапе следует понимать стратегию как *процесс* развития предприятия, как его поисковое продвижение. Если в условиях командно-административной экономики предприятие десятилетиями могло придерживаться однажды разработанной стратегии, то в рыночной ситуации, говоря словами древнегреческого философа Эпиктета, «следует всегда помнить, что мы не можем управлять событиями, а должны прилаживаться к ним» [3, с. 128]. Прилаживаться и *управлять* ими, организуя бизнес в соответствии с динамично меняющимися рыночными условиями.

При этом общий подход к рынку в использовании маркетинга уже не имеет такой ценности, как ранее. В современных условиях требуется четкая дифференциация приемов маркетинга применительно к различным рынкам, особенно учитывая монополизацию рынков сырьевых и энергетических ресурсов, а также следующие обстоятельства:

- переход к индивидуализации потребления и, соответственно, к интерактивным двусторонним маркетинговым коммуникациям;
- перенасыщение рынка аналогичными услугами и товарами;
- расширение сети Интернет [2].

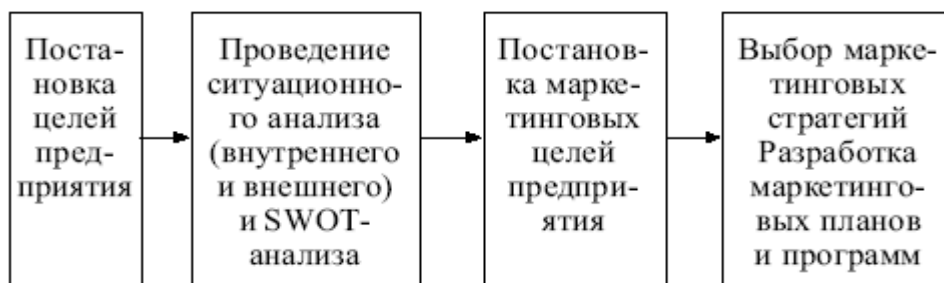
Парадокс в том, что бурный рост потока информации о маркетинговых технологиях сопровождается снижением эффективности использования отдельных инструментов маркетинга. Постепенно руководители отечественных предприятий начинают понимать, что не существует общих рекомендаций и универсальных стандартов концепций маркетинга. Как верно отмечает Д. Одегов, «они разнятся не только в различных отраслях

экономики и типов рынков, но и зависят от типа производства (единичное, массовое, поточное), географического месторасположения региона, размера населённого пункта и т.д. То, что подходит, например, для реализации продуктов питания, совершенно непригодно для сырьевых рынков, или рынков услуг связи» [4, с.22].

В результате эффективность маркетинга в разных сферах различна. Это обуславливает необходимость выявления специфики сферы бизнеса, в которой развивается предприятие, и поиска эффективной концепции маркетинга.

В качестве важнейшего условия успешного развития предприятия, как нам представляется, следует выделить маркетинговую стратегию. Являясь элементом корпоративной стратегии (т.е. общей стратегии предприятия), маркетинговая стратегия описывает, как следует использовать ограниченные ресурсы для достижения максимального результата в увеличении продаж и доходности от продаж в долгосрочной перспективе.

Как правило, разработка маркетинговой стратегии осуществляется согласно следующей схеме:



Последовательность разработки маркетинговых стратегий современного предприятия

Однако, на каждом шаге разработки маркетинговой стратегии нужно учитывать специфику сферы деятельности предприятия. Обращаясь к автомобильному бизнесу, следует выделить следующие ключевые особенности:

- относительная новизна автобизнеса для России, обусловленная отсутствием широкой автомобилизации и рыночных автоуслуг в советский период;
- технизация отрасли;
- широта номенклатуры – как марок автомобилей, так и деталей для автосервиса;
- разнообразие автомобилей, находящихся в пользовании автовладельцев, по маркам, времени выпуска и прогону;
- ограниченное число отечественных предприятий-автопроизводителей;
- большое количество предприятий автосервиса, реализующих услуги

различного уровня качества.

Указанные особенности обуславливают необходимость учета многих разнообразных факторов в процессе разработки и реализации стратегии предприятия, развивающегося в данной сфере. Прежде всего, необходимо четко разграничить стратегическое и операционное направления маркетинга в автобизнесе. Если стратегическое направление отвечает за анализ, прогнозы рынка, за определение конкурентных преимуществ автомобилей и конкурентных преимуществ компаний, то операционный, или тактический, маркетинг отвечает за конкретное продвижение автомобилей на рынок в короткий промежуток времени. Сюда относятся скидки, акции, рекламные кампании и т.д.

Также нужно подчеркнуть, что стратегическим маркетингом в автобизнесе в основном занимаются подразделения дистрибьюторских компаний или автопроизводителей, а операционным маркетингом – маркетологи, работающие в автосалонах. Их задачу составляет реализация стратегии продаж автомобилей конечному покупателю.

Понимая маркетинг как систему изучения и регулирования рыночных процессов, управления сбытом, в деятельности предприятия автобизнеса необходимо взаимоувязать следующие функциональные элементы:

- изучение и прогнозирование состояния и развития рынка;
- информационно-аналитическое обеспечение маркетингового менеджмента и маркетингового регулирования в автобизнесе;
- маркетинговое регулирование рыночных процессов с помощью социально-экономических рычагов с тем, чтобы, адаптируясь к объективным рыночным условиям и используя определенный комплекс факторов в качестве инструментов воздействия на спрос и предложение, обеспечить максимальный коммерческий эффект [1].

При этом управление сбытом характеризует сбытовую концепцию управления, изучение рынка – конъюнктурную, регулирование некоторых рыночных процессов – маркетинговую. Именно с этой точки зрения будет осуществляться то самое регулирование рынка (а не только «подстройка» к нему под воздействием сложившейся конъюнктуры рынка), составляющее «ядро» истинного маркетинга в автобизнесе.

Отметим, что всё многообразие стратегий описывается совокупностями модификаций нескольких базовых стратегий, к числу которых признанный специалист по стратегиям и конкуренции Майкл Портер относит три: лидерство по затратам, дифференциацию и фокусирование [5].

Кратко рассмотрим каждую из этих стратегий:

1. Лидерство по затратам.

При реализации этой стратегии ставится задача добиться лидерства по затратам в своей отрасли за счет комплекса функциональных мер, направленных на решение именно этой задачи. Здесь уместен жёсткий

контроль над затратами, минимизация расходов на разработки, исследования, на рекламу и т.д.

Низкий уровень затрат предоставляет предприятию хорошие шансы в отрасли даже в условиях возрастания конкуренции. Зачастую стратегия лидерства по затратам является хорошей базой для развития конкуренции в отрасли, где жесткая конкуренция в других формах уже установилась.

2. Дифференциация.

Данная стратегия предполагает дифференциацию продукции предприятия от продукции конкурентов по отрасли. При этом следует понимать, что дифференциация может принимать различные формы, включая имидж, торговую марку, технологию, предоставление особых услуг покупателям и т.д.

Стратегия дифференциации будет успешной лишь при условии проведения серьезных исследований и разработок, а также устойчивого сбыта, при условии, что покупатели ценят уникальность продукции или услуги.

В то же время, потенциальным риском этой стратегии являются изменения на рынке или выпуск аналогов, инициированный конкурентами, которые разрушат конкурентное преимущество, добытое компанией.

3. Стратегия фокусирования.

Здесь задача состоит в концентрации на конкретной группе потребителей, определенном сегменте рынка либо географически обособленном рынке.

Основная идея состоит в том, чтобы хорошо обслуживать конкретную цель, а не отрасль в целом. При этом предполагается, что предприятие сможет обслуживать узкую целевую группу лучше, чем конкуренты.

Подобная позиция обеспечивает защиту от всех конкурентных сил, причем она может сочетаться с лидерством по затратам и со стратегией индивидуализации продукта (услуги) в автобизнесе. В целом, маркетинговый подход компании отличает системность, ориентация на потребности и конъюнктуру рынка, соответствие общерыночным целям компании.

Разработка стратегии компании позволит обобщить результаты стратегического анализа, сформулировать мероприятия по дальнейшему развитию, которые дают возможность ей наиболее рационально действовать в той или иной ситуации, в зависимости от сочетания различных значений факторов, и представить их в наглядной и выразительной форме. При этом следует обязательно учитывать сложившуюся ситуацию внутри предприятия, особенности развития компании.

Основываясь на понимании особенностей ключевых стратегий маркетинга, предполагается в дальнейшем обратиться к разработке рекомендаций, касающихся непосредственно автомобильного бизнеса.

Разработка и внедрение новых маркетинговых решений на

предприятия автобизнеса, на основе дифференциации от других сфер бизнеса, безусловно, будет способствовать повышению эффективности отрасли в целом, а следовательно – успешному развитию экономики государства.

Использованные источники:

1. Волгин, В.В. Энциклопедия автобизнеса: секреты дилеров / В.В. Волгин. М.: Ось-89, 2010.
2. Литовченко, И.Л. Генезис и эволюция информационной концепции маркетинга / И.Л. Литовченко. Киев : Наук. думка, 2011.
3. Михалева, Е.П. Маркетинг : конспект лекций / Е.П. Михалева. М.: Высшее образование, 2010.
4. Одегов, Д. Проблемы использования маркетинга в России / Д. Одегов // Spirit of Time : Дух Времени : науч. журнал. 2011. № 3.
5. Портер, М. Конкуренция / М. Портер. М.: Издат. Дом «Вильямс», 2005.

Тупицин В.Н.

соискатель

*кафедра регионального развития и местного самоуправления
Харьковский региональный институт государственного управления
Национальная академия государственного
управления при Президенте Украины
Украина, г. Харьков*

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РАБОТЫ МЕСТНЫХ СОВЕТОВ

Аннотация:

В статье рассматриваются механизмы усовершенствование работы местных советов, проводится сравнительный анализ избирательных систем местных выборов, обобщается опыт организации местного самоуправления городов с районным делением.

Ключевые слова: местное самоуправление, местный совет, организация работы местного совета, местные выборы, районный совет в городе.

Продолжение глобального экономического кризиса приводит к падению уровня жизни граждан и увеличение, в связи с этим, роли органов власти в сфере общественно-экономической деятельности. Но значительно ограниченные в ресурсах эти органы рискуют не справиться с вызовами времени. Единственное, что в условиях ресурсной недостаточности органы могут противопоставить кризису, оптимальная организация их работы. Это заставляет искать новые формы организации деятельности органов власти, которые бы позволили оптимально использовать имеющиеся ресурсы.

Особую актуальность эта задача приобретает относительно деятельности органов местного самоуправления. Максимально приближенные к населению, именно они лучше других органов власти знакомые с потребностями людей и лучше других способны их

удовлетворить. Именно эти органы больше всего влияют на организацию жизни людей.

В то же время, далеко не все органы местного самоуправления способны успешно выполнять возложенные на них задачи. Оптимальная организация деятельности этих институтов сама по себе представляет важную проблему, которая требует решения. Организация деятельности коллегиального органа власти требует изобретения методов решения не только технических, но и политических и даже психологических проблем. Все это актуализирует необходимость анализа роли представительных органов в системе местного самоуправления и определения новых форм и методов их деятельности.

Вопросу организации деятельности местных советов уделяли внимание чрезвычайно большое количество исследователей. Исследование отдельных аспектов организации местного самоуправления осуществляют ученые-юристы в области «Конституционное право». В рамках науки государственного управления Украины все попытки детального анализа статуса и форм организации деятельности местных советов не дали существенных и весомых результатов. Однако, проблема организации деятельности местного совета до сих пор не получила должного внимания со стороны ученых и практически не разработана в украинской науке. Таким образом, исследование организации деятельности местного совета в системе местного самоуправления и определения новых форм и методов его деятельности является актуальной задачей и имеет важное значение для совершенствования практической деятельности властных учреждений.

Важнейшим проблемным моментом, на который необходимо обратить внимание при исследовании, является способ формирования этого органа власти – то есть, система выборов. За более чем два десятилетия независимости Украины это государство использовала все основные системы выборов:

- до 2006 г. все местные выборы осуществлялись исключительно мажоритарной системе;
- с 2006 г. по 2010 г. местные выборы проходили по партийно-пропорциональной системе с закрытыми избирательными списками (кроме сельских и поселковых советов, где сохранилась мажоритарная система);
- с 2010 г. используется компромиссная смешанная избирательная система.

Обе избирательные системы, которые использовались на местных выборах в Украине до 2010 г., были крайними проявлениями двух различных и противоположных способов выборов: мажоритарного и пропорционального. На протяжении своего использования обе избирательные системы продемонстрировали свои недостатки и преимущества. Так, значительными преимуществами мажоритарной

избирательной системы является ее простота и тесная связь между депутатами и избирателями. В то же время, при использовании мажоритарной избирательной системы имеет место нарушение равноправия избирателей вследствие неравенства их голосов в разных избирательных округах. Вторым существенным недостатком мажоритарной избирательной системы является игнорирование при определении результатов голосования голосов, отданных за кандидатов, которые не победили в своих избирательных округах. Следующим недостатком мажоритарной избирательной системы является чрезмерная зависимость депутата от своего избирательного округа.

При этом, знаменитая связь депутатов с избирателями является довольно условным и сложным явлением. В зависимости от уровня выборов на каждого депутата приходится от нескольких сотен избирателей (на выборах в сельские советы) до нескольких десятков тысяч (на выборах в областные советы). В этих условиях далеко не всегда технически возможно обеспечить тесную связь депутатов с избирателями хотя бы в виде регулярных встреч депутата с избирателями или личного приема граждан.

В свою очередь, пропорциональная избирательная система тоже имеет свои недостатки и преимущества. При этом, одни и те же явления могут иметь как отрицательные, так и положительные последствия. Негативными моментами пропорциональной системы выборов являются следующие:

- большая сложность партийно-политической системы, в которой трудно сориентироваться рядовому избирателю, усложняет процесс выбора, поскольку гражданам вместо сравнительно немногочисленных кандидатов-личностей приходится выбирать между несамостоятельными ячейками многих партий со слабопонятными рядовому избирателю установками и программами;
- обязательность партийности кандидатов в депутаты или хотя наличие политических предпочтений и партийных приоритетов (в этом даже можно усмотреть нарушение прав человека, ведь чтобы стать депутатом гражданин вынужден связать свою деятельность с какой-либо партией);
- слабость связей между избирателями и их представителями в депутатском корпусе (проголосовав за партию трудно добиться от нее отчета за деятельность ее депутатов);
- значительная зависимость депутатов от своих партий и их руководства, что значительно ограничивает депутатов и может повлиять на процесс обсуждения и принятия важных решений.

Однако, указанные моменты являются значительным препятствием для народовластия только на первый взгляд. Так, обязательная партийность

кандидатов не является нарушением прав человека, поскольку все граждане имеют абсолютно одинаковую возможность быть членом какой-либо партии. Зависимость партийных депутатов из местных партийных ячеек от руководства общегосударственных партий только повышает качество их работы.

Все указанное доказывает несовершенство использования любой избирательной системы. Обе избирательных системы, примененные в своем чистом виде, не будут способствовать лучшему волеизъявлению народа и формированию органов местного самоуправления, которые действительно представляют населения. Преодолеть недостатки обоих избирательных систем позволяет их одновременное сочетание. В связи с этим, имеющаяся на сегодня в Украине смешанная избирательная система представляется вполне приемлемой.

Важным моментом организации деятельности представительских органов местного самоуправления является создание местных советов в районах городов с районным делением. Целесообразность существования районных в городе советов до сих пор не определена наукой, из-за чего этот вопрос постоянно актуализируется накануне каждых местных выборов. Только тщательный научный анализ этой проблемы позволит дать четкий и точный ответ на этот вопрос.

Современная Украина является демократическим и правовым государством, в котором уже нет необходимости централизованно управлять обществом и общественной жизнью. Граждане в праве свободно объединяться и вести любую деятельность без тщательной контролирующей опеки органов власти. Исчезла также и необходимость управления предприятиями, большинство из которых являются частными. Более того, уровень свободы и творческой активности людей вступает в противоречие с разделением города как единого хозяйственного комплекса на отдельные районы, что приводит к несправедливому перераспределению ресурсов в обществе. Если добавить к этому необходимость расходов на содержание развитого чиновничьего аппарата (административно-территориальные единицы специально существуют именно для того, чтобы формировать собой пространственную базу для системы органов власти), то сомнения в целесообразности существования районного деления городов кажутся вполне достаточными для ликвидации этого института.

Однако, детальное рассмотрение этой ситуации с учетом технологических аспектов процесса управления заставляют увидеть и другие аргументы. Прежде всего, необходимо признать, что объем работы органов власти за годы независимости Украины существенно не изменился (изменилась только направленность их деятельности). Сегодня органы местного самоуправления выполняют функции, которые в Советском Союзе совместно выполнялись партийными, профсоюзными, общественными и другими организациями. Более того, если воспринимать управленческую

деятельность органов власти как предоставление организационной услуги населению (что составляет концептуальную сущность новейшего подхода к пониманию явления публичного управления), то близость к объекту управления становится едва ли не главной предпосылкой эффективного и качественного управления. То есть, потребность в существовании самых районов в городе и органов власти в этих административно-территориальных единицах сомнения не вызывает.

В Украине согласно действующему законодательству организации местного самоуправления в районах в городе определяет городской совет [5]. Согласно этому закону, именно городской совет определяет, должны ли быть представительские органы в районах города. Эта норма позволяет городскому совету ликвидировать районные советы. Вследствие активного применения этой нормы городскими советами крупных городов Украины сегодня далеко не в каждом районе в городе функционирует представительский орган местного самоуправления – районный совет. Этот процесс начался в Западной Украине еще в 90-ые годы прошлого века как мероприятие по «десоветизации» молодого независимого государства. Но большее распространение это получило в регионах с мощными советскими традициями – на юге и востоке Украины.

Такое массовое распространение явления ликвидации представительских органов местного самоуправления на уровне районов в городе заставляет признать значительную популярность этой идеи. Приходится констатировать, что на сегодня сама потребность в существовании представительского органа местного самоуправления на уровне района в городе вызывает определенные сомнения. А это, в свою очередь, обуславливает необходимость вспомнить глубинную сущность публичного управления и представительства как принципа формирования органов власти.

Если воспринимать деятельность органов местного самоуправления как предоставление административных услуг, то особую важность приобретает показатель представительства при формировании этих органов власти. Местные советы как коллегиальные органы осуществляют представительство воли и интересов жителей административно-территориальных единиц. Для лучшего и более полного представительства необходимо иметь одного представителя от небольшого количества населения. Поскольку в случае, когда депутат представляет меньшее количество избирателей, ему легче наладить и удерживать связь с ними. Поэтому чем меньше количество жителей на одного депутата, тем полнее и лучше представлены интересы избирателей в совете. Отсюда вытекает необходимость увеличения количества депутатов местного совета по мере увеличения размеров административно-территориальной единицы (точнее, численности населения). Однако, местный совет как единый орган имеет определенные границы числа депутатов – большое их количество усложняет

организацию деятельности совета. В связи с этим в крупных городах возникает чисто техническая необходимость создавать представительские органы местного самоуправления в административно-территориальных единицах низшего уровня – в районах в городе.

В некоторых крупных городах Украины (Киев, Харьков, Донецк) количество жителей на одного депутата местного совета составляет более десяти тысяч. При такой степени представительства налаживание прочного и постоянной связи депутата с избирателями составляет непреодолимую техническую проблему. Это не удивительно, поскольку население городов-«миллионеров» превышает население некоторых областей Украины. Но жители любой области в качестве представительского органа местного самоуправления имеют не один областной совет, но и как минимум районные советы и дополнительно городские, сельские и поселковые советы. Поэтому в большом городе вполне логично "дополнение" представительства интересов избирателей еще одним уровнем местного самоуправления – районным советом. Если в большом городе ликвидировать районные советы, то жители города потеряют возможность достаточной представленности своих интересов в органах власти. В условиях, когда количество жителей на одного депутата преобладает десять тысяч, ликвидация целого уровня представительной демократии может значительно уменьшить демократическую направленность деятельности органов власти.

Вопрос ликвидации районов в городе не было бы проблемой в условиях развитой демократии, когда депутаты наладили прочную связь с избирателями и внимательно прислушиваются к их потребностям и требованиям. Но в последнее время в Украине чрезмерно часто осуществляется реформа избирательной системы. В этих условиях ликвидация представительства интересов членов территориальной общины на территориальном уровне способна привести к увеличению разрыва между депутатами и избирателями. А это не будет способствовать дальнейшему развитию Украины как независимого, суверенного, демократического, правового и социального государства.

Таким образом, совершенствование организации деятельности местного совета как коллегиального органа власти требует осуществления трансформационных изменений, прежде всего, на уровне самого института местного совета. Первым проблемным моментом, требует внимания исследователя, является способ формирования местного совета – выборы. Использование только пропорциональной или только мажоритарной избирательной системы является неприемлемым для современной Украины. Преодолеть недостатки обеих избирательных систем позволяет их одновременное сочетание.

Отдельной проблемой в организации деятельности представительных органов местного самоуправления является создание местных советов в районах городов. Рассмотрение технических аспектов организации

деятельности органов власти позволяет утверждать о целесообразности формирования районных советов в городах с районным делением. Наличие таких советов позволит обеспечить достаточное представительство интересов жителей районов в органах местного самоуправления. Именно эти органы позволяют обеспечить качественное и эффективное предоставление управленческих услуг населению.

Использованные источники:

1. Куликов В. В. Реформа местного самоуправления в России: теория и реальность // Государство и право. – 2000. – № 11. – С. 25-32.
2. Симоненко В. К. Регионы Украины: Проблемы развития. □ К. : Наукова думка, 1997. □ 264 с.
3. Чеботарев Г. Н. Развитие конституционных основ местного самоуправления в Российской Федерации. – Тюмень, 1995. – 135 с.
4. Черкасов А. И. Сравнительное местное управление: теория и практика. – М. : : Изд. группа “Форум – Инфра-М”, 1998. – 160 с.
5. Закон України від 21 травня 1997 р. № 280/97-вр “Про місцеве самоврядування в Україні” // [Электронный ресурс]. □ Режим доступа: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/280/97-вр>.

Тускаева М.Р., к.э.н.

зав. кафедрой «Налоги. Бухгалтерский учет»

Абраамян Н.А.

студент

Финансовый университет при Правительстве РФ

Владикавказский филиал

Россия, г. Владикавказ

РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: *Проведение модернизации и становление рыночных отношений во многом зависят от развития малого и среднего предпринимательства, которое является необходимым условием и слагаемым социально ориентированной конкурентной экономики. Без развития малого и среднего бизнеса нельзя создать соответствующую рыночному хозяйству многоукладную экономику, обеспечить многообразие и равноправие форм собственности и хозяйствования.*

Ключевые слова: *модернизации экономики, рыночные отношения, предпринимательство, организационно-хозяйственные структуры, конъюнктура рынка, сетевая структура.*

На сегодняшний день в условиях модернизации экономики России весьма актуальным вопросом является соотношение различных по масштабам производственно-коммерческой деятельности субъектов предпринимательства. Развитие предпринимательства ориентируется в основном на два основных направления:

- создание крупных организационно-хозяйственных структур, которое должно придать экономике стабильность и управляемость;
- развитие малого и среднего бизнеса, которое должно создать конкурентную среду, обеспечить производству гибкость и индивидуализацию.

Если говорить о развитии направлений, то в настоящее время возникают достаточно мощные организационно-хозяйственные структуры нового типа - государственные, смешанные и частные корпорации, концерны, а также финансово-промышленные группы, успешно действующие на внутреннем и внешнем рынках. В отличие от крупных предприятий малое и среднее предпринимательство оперативно реагирует на изменения конъюнктуры рынка, придает рыночной экономике необходимую гибкость.

Эта черта малого и среднего бизнеса приобретает особую значимость и силу быстрой индивидуализации и дифференциации потребительского спроса, ускорения научно-технического прогресса, возрастания ассортимента производимых товаров и услуг. Также малый и средний бизнес мобилизует значительные финансовые и производственные ресурсы населения и собственников, в том числе трудовые и сырьевые, которые ранее не использовались. [1]

Существенный вклад вносит малый и средний бизнес в формирование конкурентной среды, что для высокомонополизированной экономики как в России имеет большое значение.

Необходимо отметить вклад малого бизнеса и в решение проблемы занятости. В промышленно развитых странах на него приходится до 60% новых рабочих мест. Велика роль малого бизнеса в смягчении социальной напряженности и демократизации рыночных отношений, так как именно малое предпринимательство является фундаментальной основой формирования среднего класса, и, поэтому, ослабления присущей рыночной экономике тенденции к социальной дифференциации. Это обязывает государство оказывать всемерную поддержку малому и среднему бизнесу в условиях модернизации.

Проведение модернизации и становление рыночных отношений во многом зависят от развития малого и среднего предпринимательства, которое является необходимым условием и слагаемым социально ориентированной конкурентной экономики. Без развития малого и среднего бизнеса нельзя создать соответствующую рыночному хозяйству многоукладную экономику, обеспечить многообразие и равноправие форм собственности и хозяйствования.

Развитие малого и среднего предпринимательства может проходить по целому ряду направлений. Это, например, инициативное создание малого предприятия, то есть, можно сказать, снизу. Другой путь – через разукрупнение организаций благодаря развитию новых типов организаций в

условиях модернизации. В любом случае современные малые и средние предприятия – это не натуральные хозяйства, а самостоятельные части крупного производства. Модернизация экономики охватывает и модернизацию управления, создание новых типов структур. [2] В настоящее время анализируются и развиваются такие виды структур, как сетевая и виртуальная организации с «внутренними» рынками, многомерная организация, круговые корпорации, интеллектуальные организации, обучающие организации и др. Сетевые организации отличаются от организаций других типов рядом признаков. Во-первых, сетевые организации больше полагаются на рыночные механизмы, чем на административные формы управления потоками ресурсов. Во-вторых, многие недавно разработанные сети предполагают более действенную и заинтересованную роль участников. В-третьих, во все большем количестве отраслей сети представляют собой объединение организаций, основанное на кооперации и взаимном владении акциями участниками группы — производителями, поставщиками, торговыми и финансовыми компаниями, которые выступают в качестве малых и средних предприятий.

С сетевой структурой тесно связана так называемая виртуальная организация или структура. Виртуальная организация представляет собой временную сеть компаний, которые оперативно объединяются для использования быстро меняющихся возможностей рынка.

В отличие от традиционных слияний и поглощений, партнеры в виртуальных организациях делят издержки, используют производственный опыт друг друга и доступ к международным рынкам. Отличительные признаки виртуальных организаций будущего в результате модернизации можно представить следующим образом:

- использование информационных технологий для установления прочных контактов;
- объединение усилий для реализации новых возможностей;
- отсутствие традиционных границ: при тесном сотрудничестве производителей, поставщиков, клиентов трудно определить, где начинается одна компания, и заканчивается другая;
- доверие: партнеры разделяют чувство «общей судьбы», понимая, что судьба каждого из них зависит от другого;
- совершенство: поскольку каждый партнер привносит в союз свою «основную компетенцию», можно создать организацию, современную во всех отношениях.

Все вышесказанное приводит к следующему:

1. Современные организации не просто становятся гибкими, они превращаются в «виртуальные» системы сетей, в «сумму контрактов» между поставщиками, специалистами, потребителями и обществом в целом.
2. Организации становятся все более «невидимыми» и «неосязаемыми», коренным образом меняются структуры управления. Не

структуры, а отношения становятся источниками власти. Все более значимыми становятся способности и уровень квалификации работников, возрастает роль нематериальных активов, снижается роль традиционных материально-вещественных активов фирмы. Создается новый «социальный контракт», определяющий взаимные обязательства работников, менеджеров и собственников. [3]

3. Современные организации - это совокупности работников и их взаимоотношений. Отсутствуют вертикальные иерархические структуры.

Процесс перехода к новым организациям проявляется в двух направлениях: первое – современная организация представляет собой совокупность скоординированных бизнес-процессов, прошедших реинжиниринговую перестройку; второе – современная корпорация есть не что иное, как совокупность контрактных отношений, мало совместимая с таким «анахронизмом» как вертикальная внутрифирменная иерархия. Парадигма развития новых типов организаций представляется следующим образом:

1. Экономический субъект осуществляет выбор формы защиты транзакции (сделки) из таких возможных типов экономической организации, как рынок, контрактная система, внутрифирменная иерархия, а также нерыночные отношения в рамках рыночных систем.

2. Размер организации определяется на основе учета транзакционных издержек, что предполагает ограниченную рациональность поведения экономических субъектов и небесплатность рыночных транзакций. Учитывается также и форма защиты транзакции (гарантии, обеспечиваемые определенной формой экономической организации). Принципиальные изменения происходят при определении элементарной единицы организации. Технологическая и функциональная единицы построения организации заменяются экономической бизнес-процессом, имеющим своего конечного потребителя, находящегося как вовне, так и внутри организации.

3. Новая элементарная единица организации предполагает и иной способ упорядочивания ее элементов, им становится координация совокупности бизнес-процессов, отрицающая бюрократическую организацию и внутрифирменную иерархию как таковые.

4. Организация, построенная на основе координации совокупности бизнес-процессов, становится гибкой, ее структура находится в постоянном движении. Изменение структуры организации (управление структурой организации) становится одним из важнейших специфических менеджерских ресурсов, позволяющих повышать эффективность функционирования организации.

Нынешний этап социально-экономического развития страны в условиях модернизации должен рассматриваться с точки зрения создания новых предпосылок к переходу малого и среднего бизнеса на качественно

новую ступень развития. Ключевым моментом здесь должна быть не только государственная законодательная и материальная поддержка малого бизнеса, но и более тесная интеграция его и крупных российских предпринимательских структур. Это и должно стать в условиях модернизации объектом целенаправленной политики государственной поддержки, как на федеральном, так и на региональном уровне

Использованные источники:

1. Совершенствование управления модернизацией предприятий промышленности (на примере республики Северная Осетия-Алания) Тускаева М.Р. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Владикавказ, 2006
2. Организация регулирования процессов модернизации промышленности в российской федерации. Тускаева М.Р., Лагкуева Ф.Т. Гуманитарные и социальные науки. 2014. № 2. С. 849-852.
3. Модернизация России в новом времени: анализ ситуации и ключевые проблемы. Тускаева М.Р., Пухаева А.А. Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2014. № 39. С. 68-77.

*Тускаева М.Р., к.э.н.
зав. кафедрой «Налоги. Бухгалтерский учет»
Абраамян Н.А.
студент*

*Финансовый университет при Правительстве РФ
Владикавказский филиал
Россия, г. Владикавказ*

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

Аннотация: *В статье описывается инвестиционная политика как составная часть экономической политики государства. Для решения проблемы привлечения инвестиций в экономику страны необходима серьезная государственная инвестиционная политика, представляющая собой комплекс народнохозяйственных подходов и решений, определяющих объем, структуру и направления использования инвестиций в сферах и отраслях экономики.*

Ключевые слова: *Инвестиционная политика, экономическая политика, инвестиционная сфера, глобализация экономики, интернационализация инвестиций.*

Инвестиционная политика является составной частью экономической политики и важным рычагом воздействия на предпринимательскую деятельность. Следует различать инвестиционную политику государства, региональную и отраслевую инвестиционную политику, инвестиционную политику предприятия. Все они взаимосвязаны, но определяющей является государственная инвестиционная политика, поскольку она создает цивилизованные «правила игры» в инвестиционной сфере и способствует

активизации инвестиционной деятельности на региональном, отраслевом и микроуровне. [1]

Инвестиционная политика государства — комплекс целенаправленных мероприятий, проводимых государством, по созданию благоприятных условий для всех субъектов хозяйствования с целью повышения инвестиционной активности, подъема экономики, повышения эффективности производства и решения социальных проблем.

Механизм реализации инвестиционной политики государства включает:

- выбор надежных источников и методов финансирования инвестиций;
- определение сроков и органов, ответственных за реализацию инвестиционной политики;
- создание нормативно-правовой базы для функционирования рынка инвестиций;
- создание условий для привлечения инвестиций.

В инвестиционной сфере России существует свой переходный период, характеризующийся определенными особенностями, к числу которых относятся:

1. Снижение доли и объема государственных инвестиций;
2. Формирование новой системы инвестиционных стимулов, в которой решающую роль играет ориентация на получение прибыли. Возрастает роль критериев принятия инвестиционных решений на основе анализа издержек и доходов;
3. В экономике наблюдается возрастание доли производства потребительских товаров при одновременном сокращении выпуска товаров производственного назначения;
4. Возникают новые, в первую очередь негосударственные, источники финансирования.

В России, несмотря на периодическое оживление инвестиционного процесса, начиная с начала девяностых годов XX века, продолжается «инвестиционный голод». Опыт реформирования отечественной экономики показал, что основным источником инвестиций являлись и продолжают оставаться собственные средства предприятий. За годы реформ не стали достаточно надежными и стабильными ресурсами ни кредиты коммерческих банков, ни бюджетные средства, ни портфельные инвестиции, ни средства населения. Поэтому при фактически огромном дефиците внутренних средств, стремительном старении промышленно-производственного потенциала страны, необходимости обеспечения технологического перевооружения промышленных отраслей национальная экономика испытывает значительные потребности в инвестициях.

Для решения проблемы привлечения инвестиций в экономику страны необходима серьезная государственная инвестиционная политика,

представляющая собой комплекс народнохозяйственных подходов и решений, определяющих объем, структуру и направления использования инвестиций в сферах и отраслях экономики.

Главной задачей государственной инвестиционной политики является формирование благоприятной среды, способствующей привлечению и повышению эффективности использования инвестиционных ресурсов в развитии экономики и социальной среды.

Инвестиционная политика должна быть ориентирована на:

- определение целесообразных для каждого периода времени объемов инвестиций и их структуры: отраслевой, воспроизводственной, технологической, территориальной и по формам собственности;
- выбор приоритетов;
- повышение эффективности инвестиций.

Цель инвестиционной политики государства заключается в:

- обеспечении структурной перестройки экономики;
- стимулировании предпринимательства и частных инвестиций;
- создании дополнительных рабочих мест;
- привлечении инвестиционных ресурсов из различных источников, включая иностранные инвестиции;
- стимулировании создания негосударственных структур, для аккумуляции денежных сбережений населения на инвестиционные цели;
- создании правовых условий и гарантий для развития ипотечного кредитования;
- развитии лизинга в инвестиционной деятельности;
- поддержке малого и среднего предпринимательства;
- совершенствовании системы льгот и санкций при осуществлении инвестиционного процесса;
- создании условий для становления и развития венчурного инвестирования.

Государство регулирует инвестиционную активность посредством законодательства, через государственное планирование, программирование, через государственные инвестиции, субсидии, льготы, кредитование, осуществление социальных и экономических программ. Для государственного регулирования особенно важно найти оптимальное сочетание рыночной свободы и государственного регулирования.

Содержание государственного регулирования инвестиционной деятельности определяется целями, стоящими перед государственными органами, а также средствами и инструментами, которыми располагает государство при проведении инвестиционной политики. [2]

До недавнего времени политика в области инвестиций была прерогативой федерального центра, принимающего решения о «горизонтальном» и «вертикальном» перераспределении инвестиций. Инвестиционные кризисы доказали неэффективность такой системы, и регулирование инвестиционной деятельности постепенно смещается на региональный уровень, на котором лучше видны текущие задачи развития, возможные к применению методы стимулирования.

В условиях глобализации экономики и интернационализации инвестиций еще одним важным принципом инвестиционной политики государства является создание условий для совершенствования корпоративных отношений, приведения уровня корпоративного управления в отечественных компаниях к международным стандартам.

Не меньшее значение на современном этапе развития российской экономики приобрела региональная инвестиционная политика.

Инвестиционная политика и страны, и региона зависит от того, каким образом протекает инвестиционный процесс, то есть многосторонняя деятельность участников воспроизводственного процесса по наращиванию ВВП и ВРП. В результате инвестиционной деятельности многообразных участников осуществляются практические действия по реализации всевозможных видов инвестиций: реальных и финансовых; долгосрочных и краткосрочных; государственных, частных и иностранных.

Использованные источники:

1. Некоторые вопросы оценки финансовой состоятельности инвестиционного проекта. Ляляева Г.Н. // В сборнике: Молодежь и наука: актуальные вопросы социально-экономического развития региона. 2012. с. 193-201.
2. Механизм привлечения инвестиций в реальный сектор экономики РСО-Алания. Тускаева М.Р. Научные труды Вольного экономического общества России. 2013. Т. 177. С. 319-328.

*Тускаева М.Р., к.э.н.
зав. кафедрой «Налоги. Бухгалтерский учет»*

*Гоконаева Д.А.
студент*

*ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при правительстве
Российской Федерации»
Владикавказский филиал*

ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОЕКТ – КАК НОВАЯ ФОРМА ОРГАНИЗАЦИИ ИННОВАЦИЙ

Аннотация: *Формирование инновационных проектов для решения важнейших научно-технических проблем обеспечивает комплексный, системный подход. В зависимости от вида проекта в его реализации могут принимать участие десятки организаций проектного и промышленного профиля, различные финансовые институты, научные, общественные и*

государственные учреждения, коммерческие структуры.

Ключевые слова: инновационный проект, инновационная деятельность, инновации, инвестиции.

Понятие “инновационный проект” может рассматриваться в нескольких аспектах:

- как совокупность мероприятий для достижения инновационных целей;
- как процесс осуществления инновационной деятельности;
- как пакет документов, обосновывающих и описывающих эти мероприятия.

Эти три аспекта подчеркивают значение инновационного проекта как формы организации и целевого управления инновационной деятельностью. Инновационный проект представляет собой сложную систему процессов, взаимообусловленных и взаимоувязанных по ресурсам, срокам и стадиям. [1]

Формирование инновационных проектов для решения важнейших научно-технических проблем обеспечивает комплексный, системный подход. В зависимости от вида проекта в его реализации могут принимать участие десятки организаций проектного и промышленного профиля, различные финансовые институты, научные, общественные и государственные учреждения, коммерческие структуры.

Реализация замысла инновационного проекта обеспечивается десятками участников и организаций. Многообразие целей и задач инновационного развития определяет множество разновидностей инновационных и научно-технических проектов.

По предметно-содержательной структуре и по характеру инновационной деятельности проекты подразделяются на исследовательские, научно-технические, связанные с модернизацией и обновлением производственного аппарата, а также на проекты системного обновления предприятия. Кроме того, инновационные проекты подразделяются по уровню решения, по характеру целей, по виду инноваций, по периоду реализации.

Разработка инновационного проекта — длительный и очень дорогостоящий процесс. От первоначальной идеи до эксплуатации этот процесс может быть представлен в виде цикла, состоящего из трех отдельных фаз: прединвестиционной, инвестиционной и эксплуатационной. [2]

Инновационные проекты характеризуются высокой неопределенностью на всех стадиях инновационного цикла. Более того, успешно прошедшие стадию испытания и внедрения в производство новшества могут быть не приняты рынком, и их производство должно быть прекращено. Многие проекты дают обнадеживающие результаты на первой стадии разработки, но затем при неясной ресурсной или технико-технологической

перспективе должны быть закрыты. Даже наиболее успешные проекты не гарантированы от неудач: в любой момент их жизненного цикла они не застрахованы от появления у конкурента более перспективной новинки. Не менее специфично для инновационного проекта по сравнению с инвестиционным наличие вариантов на всех стадиях жизненного цикла новшества. Если после отбора инвестиционного проекта осуществляется лишь одноединственное решение, которое и следует реализовать, то инновационный проект требует новой переоценки и пересмотра на следующих этапах и в многочисленных контрольных точках: Инновация в своей основе характеризуется альтернативностью и многовариантностью решений. Отсюда возникает сложность ее прогнозирования. Это связано с оценкой будущей конкурентоспособности и рыночной адаптацией.

Инновации могут быть успешными, если будут подкреплены сконцентрированными и скоординированными действиями всех заинтересованных сторон — государства и частного сектора. Для выработки и осуществления таких экономически обоснованных, скоординированных действий инновационной стратегии России целесообразна разработка государственной информационной системы “Инновационная политика реального сектора экономики”. Ее использование поможет предприятиям и организациям в корректировке стратегии и тактики их инновационной и предпринимательской деятельности.

Важным условием осуществимости инновационного проекта является выбор надежной базы прогнозирования и анализа новшества и привлечение к участию в проекте команды специалистов - профессионалов высокого класса, высококвалифицированных исполнителей, ответственных учредителей и кредиторов, заинтересованных в успехе реализации всех этапов нововведения. Зачастую в инновационных проектах большие сложности вызывает нахождение базовой модели. [3]

Еще одной особенностью инновационного проекта является проблема выделения индивидуального нововведения как единицы наблюдения и анализа. Если в инвестиционном проекте это рутинная процедура, то вычленение одного новшества из взаимосвязанных множественных элементов инновационной деятельности оказывается самостоятельным сложным процессом. Интенсивные исследования в отдельном виде инновации вызывают сложную гамму сопутствующих “инкрементных”, частичных, менее радикальных новшеств.

Большое значение в выборе метода прогнозирования и анализа новшества имеет продолжительность планируемого жизненного цикла инновации. У нововведений, имеющих короткий жизненный цикл, сохраняется высокая степень зависимости от длительности стадии НИОКР, от появления конкурирующих новинок и разработки нововведения, опирающегося на данный технический принцип. При прогнозировании такого типа инноваций, всегда следует предусмотреть возможное время

устаревания данного принципа в рамках новшества.

Следует иметь в виду, что финансовый успех может зависеть от удлинения цикла жизни новшества, за счет как увеличения сроков его полезного функционирования, так и более раннего выхода на рынок. При сопоставлении финансовой эффективности альтернативных новшеств успех будет во многих случаях на стороне наукоемкой, коротко живущей новинки, а не на стороне освоенного продукта.

Инновационный проект, следовательно, должен развиваться в рамках необходимых и достаточных условий и рациональных ограничений. Каждый проект начинается с четкой постановки его цели, критериев успешного осуществления и предварительных набросков главных этапов его реализации. Граничными условиями могут выступать неопределенность и непредсказуемость фундаментальных исследований и несоответствие проекта целям организации, всевозможные ресурсные и технологические ограничения. На стадии первичной разработки следует уделить внимание именно критериям успешности, а не деталям осуществления проекта.

Критерии успешности инновационного проекта также требуют внимательного и строгого рассмотрения. Если для инвестиционного проекта единственным и главным критерием выступает финансовая успешность, то для инновационных проектов не менее важны принципиальная новизна, патентная чистота, лицензионная защита, приоритетность направления инноваций, конкурентоспособность внедряемого новшества. К тому же в критериях успешности сохраняют силу производственные и ресурсные возможности, техническая осуществимость, финансовая эффективность, а также социальная целесообразность решения.

Использованные источники:

1. Формирование инновационной системы региона в условиях модернизации экономики РФ. М.Р.Тускаева, Д.А.Гоконаева. Стратегия устойчивого развития регионов России: Сборник материалов XXIII Всероссийской научно-практической конференции, изд-во УРНС, Новосибирск, 2014. № 23. С. 60-64.
2. Организация регулирования процессов модернизации промышленности в российской федерации. Тускаева М.Р., Лагкуева Ф.Т. Гуманитарные и социальные науки. 2014. № 2. С. 849-852.
3. Инновационная политика современной России. Тускаева М.Р., Хугаева И.Р. Молодежь и наука: актуальные вопросы социально- экономического развития регионов России. Материалы Всероссийской научно-практической конференции, изд-во «Харизма», Владикавказ, 2014, 658с.

*Тускаева М.Р., к.э.н.
зав. кафедрой «Налоги. Бухгалтерский учет»
Кцоева И.К.
студент*

**ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при правительстве
Российской Федерации»
Владикавказский филиал**

ПРЕДПОСЫЛКИ И ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ПРОЦЕССОВ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация: Передовые промышленные страны в качестве фактора обеспечения конкурентного преимущества широко используют модернизацию промышленности. Состояние предприятия, в том числе финансовое, во многом является производным от своевременности и качества проведения модернизации.

Ключевые слова: Промышленный комплекс, макроэкономические функции, конкуренция, глобализация, модернизации производства, промышленный потенциал.

Промышленный комплекс — это целостная организационно-экономическая система отраслей, промышленных, научных предприятий и организаций, объектов социального назначения. Он представляет собой наиболее качественный компонент экономики народного хозяйства страны и ее регионов. В промышленном комплексе, как правило, сосредоточен мощный научно-технический, производственный и кадровый потенциал, обеспечивающий значительную долю ВВП, определяющий научные и конструкторские разработки, способствующий развитию всех других отраслей экономики страны.

Промышленный комплекс является органической составной частью экономики страны, выполняя три основные макроэкономические функции:

— реализацию научно-технических разработок, которые определяют прогресс и конкурентоспособность практически всех отраслей экономики страны;

— обеспечение национального товарного рынка технически сложной промышленной продукцией, удовлетворяющей современному потребительскому спросу и предпочтениям покупателей;

— обеспечение оборонной безопасности.

Для России в современных условиях рациональное использование имеющегося потенциала промышленности — это, с одной стороны, крупнейший шанс дальнейшей перестройки и совершенствования всего народного хозяйства, один из решающих факторов успешного преодоления стоящих перед страной экономических и социальных проблем, с другой стороны — гарантия обеспечения устойчивого развития на перспективу в условиях нарастания международной конкуренции и усиления факторов глобализации.

Вместе с тем, следует отметить, что, начиная с 90-х гг., промышленность России и многих ее регионов находится в состоянии шоковой трансформации, начало которой положил переход к рыночным отношениям. Многими учеными деформированная и монополизированная структура промышленного производства с крайне высокой степенью милитаризации рассматривается как следствие глубокого экономического и социально-политического кризиса командной экономики СССР. По мнению аналитиков, многолетнее наращивание военных расходов, отсутствие конкуренции, поддержка неэффективных производств, было равнозначно прямым потерям для народного хозяйства, потерям и вычетам из национального дохода, сужало возможности расширенного воспроизводства и порождало структурные диспропорции в экономике. Однако, на наш взгляд, такая односторонняя трактовка, сочетаемая с декларированным тезисом о всемерном сокращении государственной поддержки промышленности, ориентации на импорт оборудования и технологий, невозможности конкуренции с промышленным производством развитых стран, в значительной степени обусловлена недостаточно разработанными в теоретическом аспекте проблемами развития промышленного комплекса, и в частности такого важного направления — модернизации производства продукции промышленности.

Это обстоятельство диктует и соответствующие взгляды на развитие промышленного комплекса, например, как быстрый и радикальный процесс замены отечественного оборудования на импортное, собственных технологий на зарубежные и на базе этого осуществления структурной перестройки промышленности, способной решить все проблемы экономики.[2]

Вместе с тем, мировая практика показывает, что широкомасштабное совершенствование наиболее мощного и технически передового сектора экономики — весьма сложный, дорогостоящий и потенциально долговременный процесс, требующий четкого определения целей и путей их реализации, четкой системы государственного управления, регулирования и контроля над его осуществлением. Не подкрепленная научными проработками, законодательным и материально-финансовым обеспечением такое «развитие» промышленности может превратить высокопроизводительные отрасли в отстающие, а их предприятия в неплатежеспособные, лишенные прибылей, но самое главное порождает угрозу всему промышленному потенциалу и обороноспособности страны. Необходим поиск путей не просто сохранения и выживаемости промышленного комплекса, но и его дальнейшего качественного роста, соответствующего мировым тенденциям и закономерностям.

Передовые промышленные страны в качестве фактора обеспечения конкурентного преимущества широко используют модернизацию промышленности.

Рассмотрим основные теоретико-методологические подходы к сущности модернизации предприятий промышленности.

В целом под модернизацией понимается ввод усовершенствований, отвечающих современным требованиям. В экономической литературе модернизация предприятий, как правило, связана с их совершенствованием и представлена разнообразными процессами реформирования, преобразования, реструктуризации, реорганизации и т.п., которые в целом достаточно хорошо разработаны в научной литературе.[1]

На наш взгляд из всего многообразия точек зрения, следует выделить два основных подхода к сущности модернизации:

1) подход на основе расширенного трактования ее содержания, при котором модернизация идентифицируется с другими родственными понятиями, такими как реорганизация, преобразование, реформирование, реструктуризация, методами преодоления кризиса и др.;

2) подход на основе выделения модернизации в самостоятельную научную категорию.

Исходя из первого подхода, на наш взгляд, модернизацию следует рассматривать как обобщающее понятие, включающее в себя реорганизацию, преобразование, реформирование, реструктуризацию и др.

В литературе реорганизация обычно рассматривается как процесс переустройства, перестройки, преобразования, который, однако, не всегда может привести к положительному результату. Так, например, реорганизация предприятия может привести к прекращению деятельности отдельного подразделения предприятия, или всего предприятия. Модернизация, как правило, направлена на улучшение, на совершенствование предприятия, однако при этом она не обязательно может затрагивать изменение его организации, приводить к организационной перестройке.

Следующее родственное понятие — реструктуризация, как правило, приводит к изменению структуры объекта, например, структуры предприятия, его активов, задолженности, затрат и т.п.. Реструктуризация независимо от причин ее осуществления проводится в виде создания, выделения, слияния, поглощения, разукрупнения и пр. Кроме того, реструктуризация часто обусловлена кризисным положением предприятия и может привести к ликвидации отдельных подразделений предприятия, прекращению выпуска отдельных видов продукции и т.п. В тоже время, осуществление модернизации не обязательно приводит к структурным изменениям, например, модернизация основных фондов предприятия может не изменять структуры предприятия. Поэтому реструктуризация в целом может рассматриваться как радикальная форма модернизации, направленная на изменение структуры объекта, когда его элементы и связи частично или полностью заменяются и обеспечивают иное, чем раньше, соотношение.

Трансформация предприятия понимается как преобразование, превращение, видоизменение предприятия. Часто трансформация

предприятия носит вынужденный характер, вызванный воздействием на предприятие некоторой ситуации или внешних сил (т.е., трансформация как следствие) и может приводить к радикальным или незначительным изменениям. Трансформация, в отличие от модернизации, также может привести к ухудшению потенциала предприятия, например, в результате трансформации ценовых пропорций в экономике.

В ряде работ необходимость модернизации предприятий прямо или опосредованно связывается с необходимостью преодоления кризиса и выводом предприятий из состояния банкротства. При этом модернизация выполняет saniрующую функцию. Подобная модернизация может рассматриваться как запоздалая, как отклик или реакция на негативные факторы способствующие возникновению кризиса. Мы считаем, что модернизация должна не столько использоваться при выводе предприятия из состояния кризиса, сколько заблаговременно предупреждать образование кризисного положения предприятия. Модернизация — это, прежде всего эффективный метод обеспечения жизнедеятельности предприятия на стратегическую перспективу, достижения сбалансированности внутренней среды предприятия под влиянием факторов внешней среды. Предприятие использует упреждающую и системную модернизацию для безболезненного преодоления прогнозируемых негативных рыночных ситуаций, в ходе которой осуществляются адекватные усовершенствования структуры управления, и других важных элементах деятельности предприятия.[3]

В экономической литературе модернизация часто рассматривается как способ решения отдельных и разнообразных проблем предприятий. Так, совершенствование процесса модернизации предприятий предполагает решение финансовых проблем, повышение стоимости и увеличение капитализации предприятий.

Мы считаем, что состояние предприятия, в том числе финансовое, во многом является производным от своевременности и качества проведения модернизации: если руководство предприятия спрогнозировало динамику рынка, заблаговременно и адекватно осуществила модернизацию основных сфер предприятия, то финансовый результат, как правило, будет положительным.

Использованные источники:

1. Совершенствование управления модернизацией предприятий промышленности .Тускаева М.Р. автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Северо-Кавказский горно-металлургический институт. Владикавказ, 2006
2. Модернизация в России. Инструменты регулирования Тускаева М.Р., Кцоева И.К. Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. 2014. № 16. С. 227-232.
3. Модернизация России в новом времени: анализ ситуации и ключевые проблемы. Тускаева М.Р., Пухаева А.А. Экономика и современный

Тхакушинов Э.К.
профессор
кафедра экономической теории и мировой экономики
ФГБОУ ВПО «МГТУ»
Россия, г. Майкоп

МЕЗОУРОВНЕВЫЕ ИНСТИТУТЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ

Важным структурным элементом системы управления региональными инвестиционными рисками являются мезоуровневые институты управления инвестиционными процессами. Так как региональная система формирует синергетический эффект в любом экономическом аспекте его функционирования, в том числе инвестиционном, то помимо регуляции «снизу» требуется также управление «сверху». В связи с этим в структуре данных институтов формируется подсистема управления инвестиционными рисками, в которую выделяется часть ресурсов, но, самое главное, делегируются функции управления, даже в случае совмещения с другими собственными функциями. Эти институты в целом, и конкретно подсистема управления инвестиционными рисками региона, находятся в подчинении органов власти территории, которые также получают информацию о параметрах инвестиционного риска от подсистемы сбора информации и оценки.

Взаимодействие всех указанных элементов и их объединение в систему управления региональными инвестиционными рисками обеспечивает изменение параметров инвестиционного климата региона и его инвестиционного потенциала [1]. Наличие развитой системы управления инвестиционными рисками существенно повышает управляемость всего инвестиционного процесса в регионе за счет роста количества и качества информации, на основе которой осуществляется управление, а также своевременности прямой и обратной связи. Несомненно, что регион, который в состоянии оперативно предоставить открытую информацию об уровне и масштабах инвестиционных рисков, может не только эффективно работать над их снижением, но и будет иметь более высокую привлекательность для внешних инвесторов, особенно крупных, способствовать прозрачности и открытости бизнес-процессов региона[2].

Для уточнения принципов и порядка функционирования системы управления региональными инвестиционными рисками необходимо конкретизировать схему ее внутренней структуры и взаимосвязей, а также последовательность движения и содержания информационных потоков. На рисунке 1 представлена принципиальная схема внутренней структуры системы управления инвестиционными рисками с кибернетических позиций.

Кибернетический подход позволяет уточнить схему работы системы

управления с теоретической точки зрения и не только представить движение информационных потоков, но и конкретизировать функции, реализуемые внутри управляющей части системы управления инвестиционными рисками, а также их взаимосвязь с ранее рассмотренными в более разрозненном виде аспектами деятельности системы в целом.

С кибернетических позиций любая система управления состоит из двух частей – объекта управления и управляющей части. Внутренняя структура и особенности объекта управления инвестиционным риском регионального уровня довольно подробно рассмотрена в рамках данного исследования. Управляющая же часть, или субъект управления, до сих пор исследовалась в основном в представлении о том, что это некоторый индивид или их совокупность, обладающая определенными предпочтениями относительно риска и реализующая некоторые функции управления.



Рисунок 1 - Принципиальная схема внутренней структуры системы управления инвестиционными рисками: кибернетический аспект

Кибернетическое рассмотрение позволяет представить субъект

управления не как человека, а как некую подсистему, обладающую определенной внутренней структурой, инвариантной к личностным параметрам лица или лиц, непосредственно в нее включенных. При этом несущественно, из какого количества лиц будет состоять управляющая часть, будет ли это единоличное управление или коллегиальное принятие решений.

Как видно на рисунке 1, управляющая часть системы управления инвестиционными рисками региона имеет определенную структуру, состоящую из четырех основных блоков, отличающихся выполняемыми функциями. Первым, с точки зрения задействования в процессе управления, является программно-целевой блок, осуществляющий функции целеполагания и планирования и передающий эту информацию в блок сравнения. Блок получения информации отвечает за сбор исходных данных и оценку уровня инвестиционного риска региона, фактически аккумулируя систему мониторинга информации об инвестиционных рисках и являясь ее основным пользователем. Полученная и обработанная информация передается в блок сравнения, где уже хранится программно-целевая информация. Это отклонение передается в блок, называемый регулятором, непосредственно вырабатывающим управляющее воздействие, и исполнительный блок, который его реализует. В большей части экономических систем управления, каковой является система управления региональными инвестиционными рисками, два этих блока объединяются в один. Таким образом, управляющая часть формирует конкретное содержание и наполнение воздействия на объект управления и реализует его, влияя непосредственно на параметры инвестиционного риска региона.

Подобное рассмотрение системы управления инвестиционными рисками, реализованное на основании синтеза подходов менеджмента и кибернетики, позволяет не только качественно определить всю систему, ее структуру, элементный состав, способы и наполнение их взаимодействия, а также их функции, но и сформулировать основные принципы ее функционирования:

- целенаправленность, имеющая два основных вектора – минимизацию риска и оптимизацию инвестиционного дохода;
- учет особенностей ЛПР (лицо, принимающее решение) – субъекта риска, его предпочтений относительно риска;
- адаптивность, обеспечиваемая регулярным мониторингом уровня и масштабов инвестиционных рисков региона;
- встраиваемость и непротиворечивость с остальными компонентами регионального управления вследствие ее функционирования как подсистемы управления инвестиционным процессом региона.

Для повышения качества функционирования сущность и структура системы управления инвестиционными рисками должны органично

дополняться совокупностью инструментов управления, сформированных с учетом основных детерминант как мезо-, так и макроэкономического развития.

К инструментальной части данной системы, образующей среду ее функционирования, относится экономико-институциональная инфраструктура управления инвестиционными рисками региона, формируемая под воздействием общефедеральных и конкретно региональных детерминант.

Использованные источники:

1. Сабаноква С.Х. Формирование инновационной среды региона на основе модернизации инвестиционной политики // Актуальные проблемы экономики: сборник статей Международной научно-практической конференции. – Уфа: Аэтерна, 2014
2. Хачемизова Э.А. Определение уровня инвестиционной активности в отраслевой структуре региона // Развитие науки и образования в современном мире: Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 30 сентября 2014 г. в 7 частях. М.: «АР-Консалт», 2014 г.

Тхамокова С.М., к.э.н.

доцент

кафедра «Бухгалтерский учет»

*Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего профессионального образования*

*Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет
имени В.М. Кокова*

Кабардино-Балкарская республика, г. Нальчик

ОТДЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО

Ключевые слова: материально-производственные запасы, оборотные средства, МСФО, GAAP US, национальные стандарты, оборачиваемость, управленческие решения, уровень существенности, калькулирование, бюджетирование, маржинальный анализ, управленческий учет.

Аннотация: Для правильной организации учета материальных ресурсов большое значение имеет их научно обоснованная классификация, оценка и выбор единицы учета. Организации АПК должны стремиться к соблюдению норм (лимитов) производственных запасов каждого вида материалов, поскольку их излишек приводит к замедлению оборачиваемости оборотных средств, а недостаток - к срыву производственного процесса.

Исследование актуальных вопросов учета материально-производственных запасов можно разделить на три логически взаимосвязанные группы теоретических и практических проблем.

Первая группа проблем, связана с систематизацией определений материально-производственных запасов, уточнением их классификации для целей бухгалтерского учета и принятия управленческих решений; разработкой этапов и стадий движения запасов в производстве; влиянием оценки запасов на формирование аналитических показателей.

Традиционная классификация материально-производственных запасов как «материалы - готовая продукция - товары» может быть на практике существенно усложнена в зависимости от содержания учетной политики организации [1]. Проведенное исследование свидетельствует о том, что критерии классификации материально - производственных запасов могут быть следующими: по способу приобретения, по экономической сущности, по варианту использования в хозяйственном обороте, по периодичности потребления, по сроку хранения и использования и т.п.

Исследовав различия в критериях признания запасов и определении их структуры в национальных стандартах бухгалтерского учета и отчетности, в GAAP US (общепринятые принципы бухгалтерского учета США) и МСФО (см. Таблицу 1).

Таблица 1. - Структура запасов в национальных и международных стандартах бухгалтерского учета и отчетности

Стандарт или иной регламентирующий акт	Сырье и материалы	Животные на выращивании и откорме	Затраты в незавершенном производстве	Готовая продукция и товары	Товары отгруженные	Расходы будущих периодов	«Малоценные» активы
МСФО 2 "Запасы"	+	-	+	+	-	+	-
МСФО 41 "Сельское хозяйство"	-	+	-	-	-	-	-
ПБУ 5/01 "Учет материально-производственных запасов"	+	-	-	+	-	-	-
ПБУ 6/01 "Учет основных средств"	-	-	-	-	-	-	+
ПБУ 4/99 "Бухгалтерская отчетность организации"	+	+	+	+	+	+	-
Приказ МФ РФ №67н от 22.07.03 г.	+	+	+	+	+	+	-

Сущность материально-производственных запасов в системе бухгалтерского учета и отчетности отличается от определения материальных

оборотных средств (трактуемых в экономической теории как предметы труда). Поэтому имеет значение не только признание периметра учетно-аналитической группы «материально-производственные запасы», но и определение экономической сущности каждого элемента этой группы. В системе бухгалтерского учета к материальным запасам могут быть отнесены активы, имеющие специфические свойства (например, специальное оборудование), а также классифицируемые как «малоценные» основные средства (официально термин для данных объектов учета по настоящее время не определен).

Таким образом, материально-производственные запасы могут быть представлены по следующим стадиям кругооборота оборотных средств - на производственной стадии (сфера производства) и товарной стадии (сфера обращения). Сферу производства можно также подразделить по стадиям - стадия складирования запасов, предназначенных для дальнейшего использования в производстве, и непосредственно стадия производства. Это способствует разработке единой классификации материально-производственных запасов, обобщающей цели и задачи бухгалтерского (финансового и управленческого) учета (см. Таблицу 2).

При определении периметра группы материально-производственных запасов на основании краткосрочности использования (что соответствует сущности оборотных активов организации), необходимо осуществлять их группировку, исходя из поставленных целей управления и информационных запросов. В результате материально-производственные затраты подразделяются по методике бухгалтерского учета и оценке, по сферам обращения, по экономической сущности и участию в процессе производства, и, что особенно актуально, по порядку признания их материальными затратами. Так, к примеру, материалы являются по сути основным элементом материальных затрат, а готовая продукция выступает в роли носителя материальных затрат (но не только их, так как необходим учет и добавленных затрат) [2].

Таблица 2. - Сводная классификация материально-производственных запасов для целей финансового и управленческого учета

Вид МПЗ	Классификация запасов			
	Счет, субсчет бухгалтерского (финансового) учета	По стадиям кругооборота оборотных средств	По участию в процессе производства	По факторам, влияющим на оценку МПЗ

Сырье и основные материалы	10.1	Сфера производства - стадия складирования (хранения) запасов	Предметы труда	По фактической себестоимости в соответствии с ПБУ 5/01
Покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия	10.2			
Вспомогательные материалы	10.3, 10.4, 10.5, 10.6, 10.7, 10.8			
материалы, топливо, запасные части и т.п.)				
Инвентарь и хозяйственные принадлежности	10.9	Сфера производства - стадия складирования или стадия непосредственно производства	Средства труда	
Спецодежда, спецобувь и предохр. приспособления (противогазы и т.п.)	10.10, 10.11			
Спец.оснастка (специнструменты, приспособления и пр.)	10.10, 10.11			
Полуфабрикаты собственного производства	21	Сфера производства или сфера обращения	Предметы труда, результат процесса производства	Как совокупность материальных и добавленных затрат, признанных в соответствии с учетной политикой
Незавершенное производство	20, 23	Сфера производства	Результат процесса производства	
Готовая продукция	43	Сфера обращения		
Товары отгруженные	45			
Товары	41			По цене приобретения или продажи в соответствии с ПБУ 5/01
Расходы будущих периодов	97	Сфера производства - предоплаченные расходы	Предоплаченные производственные расходы	Оценка в соответствии с ПБУ 10/99
«Малоценные» активы	10, с последующим	Сфера производства	Средства труда	По фактической

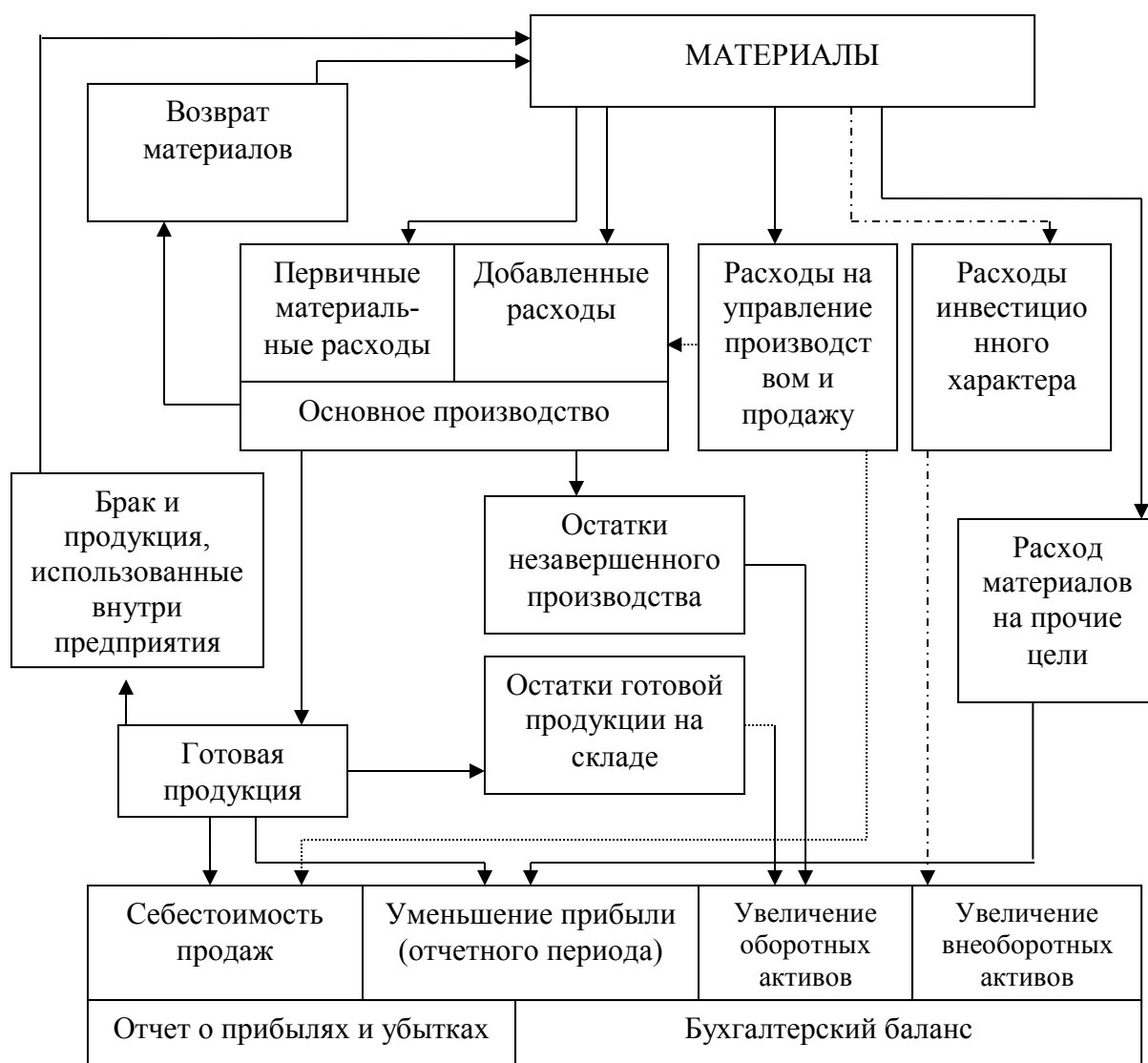
	забалансовым учетом			себестоимости в соответствии с ПБУ 5/01

Для формирования информации о материально-производственных запасах необходима следующая классификация запасов: запасы в пределах страхового (базового) уровня; запасы, необходимые для достижения нормальной мощности; сверхнормативные запасы, возникающие в результате хранения их большего объема, чем необходимо для точно спланированной работы.

Вторая группа проблем, связана с использованием методов оценки запасов на различных стадиях производственного процесса; обоснованием взаимосвязи и разработки модели построения оперативного, управленческого и финансового учета материально-производственных запасов; изучения влияния выбора методов и способов учета затрат на производство продукции и калькулирования на организацию учета и анализа формирования и использования запасов.

Необходимо различать правила оценки применительно к каждой группе материально-производственных запасов по стадиям их движения: стадии складирования; стадии непосредственно производства; стадии конечного результата. Следует отметить, что на каждом этапе жизненного цикла материальных носителей (от отпуска в производство до продажи готовой продукции) действуют различные способы оценки, и совокупность их применения формирует значение конечного результата при расчете себестоимости проданной продукции.

Каждый вид материально-производственных запасов может быть рассмотрен: с одной стороны, как элемент структуры материальных активов; с другой стороны, как результат применения выбранных способов оценки в отношении предшествующей стадии преобразования материальных запасов в готовую продукцию. Следовательно, говоря о материально-производственных запасах в остатках незавершенного производства или готовой продукции, можно предложить упрощенную схему их оценки как первичные материальные затраты плюс добавленные расходы (см. Рисунок 1). Отправной точкой отсчета стоимости (или себестоимости) товарно-материальных запасов являются фактические затраты на их приобретение.



..... Варианты признания расходов на управление

- - - - - Расходы материалов на инвестиционные цели

Рисунок 1. - Схема влияний направлений расхода материалов на формирование показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности

Для каждого вида запасов действует особый порядок определения стоимости, имеющий свою систему регламентации со стороны нормативных актов, ограничивающих вариантность способов и порядка оценки. При разработке учетной политики отечественными организациями в отношении материально-производственных запасов знание данных нормативных актов является обязательным. Расчет себестоимости единицы запасов на каждом этапе производственного процесса является ключом к определению себестоимости проданной продукции и оценки запасов на конец отчетного периода.

Сравнение подходов к формированию фактической себестоимости

приобретаемых запасов в соответствии с национальными и международными стандартами учета и отчетности свидетельствует о том, что в них имеется много общего при различной степени детализации статей расходов.

В соответствии с рисунком 1 оценка запасов при последовательном изменении их материально-вещественной формы в конечном итоге может быть увязана с направлением расхода материалов при анализе ее влияния на показатели бухгалтерской финансовой отчетности.

В таблице 3 обобщено влияние информации о материально-производственных запасах на процесс бюджетирования деятельности организации (разработку основных бюджетов).

Бюджет производства и уровень запасов готовой продукции тесно связаны. Установив уровень целевых нормативов (страховых и нормальных), и зная остатки готовой продукции на начало периода, можно применить модифицированную формулу (1) определения объема производства.

$$\text{Объем произ-водства} = \left(\begin{array}{cc} \text{Остатки} & \text{Страховой} \\ \text{ГП на} & \text{запас на} \\ \text{начало} & \text{начало} \end{array} \right) + \left(\begin{array}{cc} \text{Нормальный} & \text{Изменение} \\ \text{остаток} & \text{страхового} \\ \text{ГП на} & \text{запаса} \\ \text{конец} & \end{array} \right) \quad (1)$$

При модификации расчетной формулы учтено, что предприятие должно рассматривать страховой запас готовой продукции (ГП) и предусматривать возможность изменений его размера. При бюджетировании объема производства данный запас рекомендовано исключить из расчета. Но в случае, если предприятие планирует пересмотреть уровень страхового запаса на конец периода бюджетирования, учетом изменений в его оценке нельзя пренебречь.

Таблица 3. - Информационное обеспечение сведениями о запасах при формировании основных бюджетов

Бюджетная группа	Вид бюджета	Потребность в информации о материально-производственных запасах в процессе бюджетирования	Влияние бюджетной информации на процесс управления МПЗ
Основные бюджеты	Бюджет доходов и расходов	Движение готовой продукции в натуральном выражении для признания доходов от продаж. Способы оценки МПЗ, влияющие на формирование себестоимости продаж и прочих расходов.	Установление лимитов по основным направлениям МПЗ. Определение резервов сфере обращения МПЗ, способствующих увеличению прибыли. Прогнозирование доли материальных затрат в себестоимости продукции. Увязка расхода материалов с постоянными и переменными затратами.
	Бюджет движения денежных средств	Востребованность и высокий уровень ликвидности готовой продукции, приводящие к росту покупательского спроса, снижению длительности ее оборота и притоку денежных средств. Оптимизация уровня цены и качества закупаемых материальных запасов. Прогнозирование оттока денежных средств на закуп запасов с учетом страхового запаса.	Определение нормального уровня запасов с целью минимизации излишних запасов и предотвращения оттока денежных средств. Контроль за отгруженной, но не признанной реализованной продукцией с целью сокращения периода ее оборачиваемости.
	Расчетный баланс	Прогноз показателей запасов как оборотных активов с учетом прогнозирования страхового и нормального запаса в натуральном выражении, закупочной цены (учетной цены), допустимого уровня отклонений от учетной цены и влияния способов оценки МПЗ.	Учет движения всех видов запасов в натуральном выражении и анализ влияния стоимостной оценки и прироста стоимости запасов в производственном процессе, прогноз их ликвидности.

Бюджет прямых затрат на материалы должен учитывать не только потребность в материально-производственных запасах как основы производственного процесса, но и переходящие запасы сырья и материалов с

выделением страхового запаса. При расчете объема закупки сырья и материалов на период и подпериоды можно модифицировать общепризнанную формулу с учетом вышесказанного:

$$\begin{array}{l} \text{Объем} \\ \text{закупок} \\ \text{сырья,} \\ \text{матери-} \\ \text{алов} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Произ-} \\ \text{водств-} \\ \text{енные} \\ \text{потреб-} \\ \text{ности} \end{array} - \left(\begin{array}{l} \text{Остатки} \\ \text{ГП на} \\ \text{начало} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Страхо-} \\ \text{вой} \\ \text{запас на} \\ \text{начало} \end{array} \right) + \left(\begin{array}{l} \text{Норма-} \\ \text{льный} \\ \text{остаток} \\ \text{ГП на} \\ \text{конец} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Изме-} \\ \text{нение} \\ \text{страхо-} \\ \text{вого} \\ \text{запаса} \end{array} \right) \quad (2)$$

Применяя учетные цены и планируя возможные отклонения, можно спрогнозировать стоимостную оценку потребности в сырье и материалах, что необходимо для управления закупкой запасов, формирования плана-графика и графиков оплаты приобретаемых материально-производственных запасов (для бюджетирования денежных потоков). С целью повышения оперативности прогнозов потребности в закупке сырья и материалов следует упростить алгоритм расчетов (см. Рисунок 2). Учитывая возможные ценовые колебания, данные расчеты возможны только при краткосрочном бюджетировании.

Параллельно с разработкой производственной программы осуществляется бюджетирование запасов с учетом планируемой (нормативной) себестоимости в отношении готовой продукции и остатков незавершенного производства, а применительно к материальным запасам, предназначенным для использования и находящимся на складе - исходя из учетной (нормативной) цены. Полученные в стоимостной оценке данные будут основой формирования показателя «запасы» в расчетном балансе.

При упрощенном варианте бюджетирования потребности в материально-производственных запасах необходимо исходить из нормативной калькуляции на условную единицу продукции, объединяя товарный выпуск по однородным группам, имеющим схожие характеристики.



Рисунок 2. - Упрощенный алгоритм расчета потребности в закупке МПЗ

Как показывает практика организации учетного обеспечения управления материально-производственными запасами, прибегая к различным моделям взаимодействия финансового, управленческого и оперативного учета как систем организации, сбора и накопления данных, для решения конкретных управленческих задач необходимо обеспечить формирование в ретроспективе, в оперативном периоде и на перспективу: систему учета материальных затрат; систему управленческих отчетов по движению и использованию материально-производственных запасов; систему аналитических показателей, определяющих обеспеченность предприятия МПЗ, ликвидность и эффективность использования запасов [2].

Изучая влияние выбора метода учета затрат, в том числе материальных, на производство продукции, на организацию учета и оценку

материально-производственных запасов, выбор вариантов синтетического учета и определение уровней и системы аналитики, а в конечном итоге - влияние на формирование показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности. Необходимо отметить, что с использованием различных методов расчетов можно получить различные (иногда противоположные) оценки себестоимости и прибыльности продукции. Возникает естественное желание использовать методику, дающую однозначные оценки, которые возможно при применении маржинального анализа. Маржинальный анализ предполагает оценку потенциальной прибыльности продукции с использованием соотношения цен на проданную продукцию и переменных затрат на ее производство. Действительно, цены продажи продукции и переменные затраты на ее производство (нормативы затрат) в большинстве случаев известны и очевидны. При этом исключаются проблемы с выбором метода распределения общепроизводственных расходов для получения реальной цены продукции.

Третья группа проблем связана с разработкой учетно-аналитической системы в построении «управления по отклонениям» материально-производственных запасов, определением стадии движения материально-производственных запасов.

Организация системы «управления по отклонениям» в отношении запасов предусматривает следующие обязательные этапы: определение нормальных ситуаций, связанных с движением материально-производственных запасов и установлением их страхового уровня; прогнозирование возможных отклонений в расходе материально-производственных запасов и классификация отклонений по причинам, местам возникновения и центрам ответственности; ранжирование отклонений в расходе и движении материально-производственных запасов по уровням существенности и закрепление ответственности за принятие решений при управлении по отклонениям за конкретными центрами и уровнями управления (определение центров, которые могут оказывать влияния на выявленные отклонения); разработка документального оформления отклонений для информационного обеспечения управления, в том числе включение информации для управления по отклонениям в формы сегментарной отчетности (отчетности центров ответственности); сравнение фактической информации, представленной в учетной системе, о движении материально-производственных запасов с установленными нормативными показателями (для нормального хода деятельности) и выявление отклонений, оценка и анализ отклонений и определение причин, фиксация выявленных существенных отклонений и доведение информации до соответствующего центра ответственности; принятие решения по признанным существенными отклонениям, осуществление корректирующих действий для учета изменений потребления ресурса или цены на него.

При применении системы «управления по отклонениям» необходимо

ранжировать признаваемые отклонения не только по уровням существенности, но и по центрам ответственности. Информация, формируемая в учетной системе, должна быть классифицирована следующим образом: отклонения в пределах допустимых (незначительных, несущественных) превышений норм расхода; отклонения, относимые к среднему уровню оценки существенности, по которым могут быть приняты управленческие решения на уровне центров ответственности структурных подразделений; отклонения, относимые к высокому уровню оценки существенности, требующие вмешательства менеджеров более высокого уровня руководства (см. Таблицу 4).

Основой построения управления по отклонениям является организация системы нормирования (нормативного учета) на предприятии. Наибольший эффект будет получен при применении норм и нормативов в системе массового производства, когда применяемая технология позволяет определить количество исходных ресурсов, в том числе материальных, необходимых для производства каждой единицы продукции.

Таблица 4. - Оценка уровня существенности для организации управления по отклонениям материально-производственными запасами в производстве

Место признания отклонения материальных расходов	Уровень отклонений по отношению к установленным нормам		
	От 0 до 5% (низкий)	От 5 до 20% (средний)	Более 20% (высокий)
1. Отклонение выявлено непосредственно в центре затрат, который может влиять на данный уровень отклонений	Ситуация не нуждается в оперативном управлении	Управление на уровне центра затрат, где произошло и зафиксировано отклонение от норм расхода	Управление отклонениями на более высоком уровне центров ответственности или централизованное управление
2. Центр затрат, где выявлено отклонение, не может оказывать влияние на уровень расхода, так как причина связана с деятельностью другого центра затрат	Ситуация не нуждается в оперативном управлении	Передача информации по выявленным отклонениям другому центру ответственности, который может оказать влияние на данный вид расхода	Управление отклонениями на более высоком уровне центров ответственности или централизованное управление
3. Центр затрат, где выявлено отклонение, не может оказывать влияние на уровень расхода, так как причина отклонения определена как внешний фактор	Ситуация не нуждается в оперативном управлении	Управление отклонениями на более высоком уровне центров ответственности, или централизованное управление	Управление отклонениями на более высоком уровне центров ответственности, или централизованное управление

Признание отклонения, как правило, происходит на стадии сравнения фактических и нормативных показателей движения материально-производственных запасов, а также может происходить на различных стадиях: закупа; хранения (складирования); передачи в эксплуатацию и использования в процессе производства; формирования стоимости производимой продукции; оценки незавершенного производства; хранения (складирования) готовой продукции; признания себестоимости производимой продукции. Управление по отклонениям возможно только при условии задания для выбранной области релевантности уровня норм и нормативов и эффективном распределении уровней ответственности между центрами.

При применении способа оценки запасов по средней себестоимости, на ценовой фактор косвенно окажет влияние цена прошлых периодов в части начальных остатков складских запасов сырья и материалов. Поэтому оценку ценового отклонения (ОЦМ) на стадии расхода материальных ресурсов предложено определять по модифицированной формуле:

$$\text{ОЦМ} = (\text{ЦР} - \text{НЦ}) \times \text{КМ} \quad (3)$$

где: НЦ - нормативная цена единицы материалов; ЦР - учетная цена единицы материалов при отпуске, определенная в соответствии с учетной политикой организации, не противоречащей ПБУ 5/01; КМ - количество израсходованного материала.

При расчете ценовых отклонений рекомендуется использование не нормативной цены единицы материалов при закупке, а нормативной цены расхода материалов для отпуска со склада применительно к единице запасов. Отличие этих двух показателей может быть связано с капитализацией в остатках МПЗ ценовых показателей прошлых периодов, не являющихся в настоящее время объектом управления [3].

Таким образом, ценовое отклонение, признаваемое на стадии производственного процесса, может быть определено по совокупности как ценовое отклонение при закупке и ценовое отклонение, предопределенное способом оценки материальных запасов по учетной политике при их отпуске в производство.

Для центра ответственности, выступающего в качестве центра затрат на стадии процесса производства, особо актуальна оценка отклонений по использованию материалов (ОКМ), как правило, определяемых по формуле:

$$\text{ОКМ} = (\text{ФК} - \text{НК}) * \text{НЦ}, \quad (4)$$

где: НК - нормативное количество материалов, необходимых для фактического выпуска продукции при нормальных условиях; ФК - фактическое количество использованных в производстве сырья и материалов; НЦ - нормативная цена материалов.

В качестве нормативной цены материалов рекомендуется использовать не нормативную цену при закупке (традиционно предлагаемую многими экономистами), а определенную расчетную нормативную цену для оценки материального расхода. Отклонение в данных ценовых нормативах будет не значительным в условиях стабилизации ценовой политики поставщиков.

Таким образом в организациях необходимо внедрить в процесс производственного менеджмента такую систему управления материальными затратами, которая позволит осуществлять контроль за соблюдением бюджетных показателей до и непосредственно в процессе осуществления действий (операций по расходу и использованию МПЗ). Управление уровнем материальных затрат базируется на применении нормативных показателей, разрабатываемых предприятием с ориентиром на нормальные условия деятельности.

Контроль за соблюдением нормативных показателей может

осуществляться уже непосредственно на стадии приобретения материально-производственных запасов по направлениям: соблюдение уровня ценового норматива; соблюдение уровня страхового запаса МПЗ на складе, предназначенного для использования в производстве и для управленческих нужд; обеспечение нормального уровня запасов на складе для обеспечения бесперебойного производства при выполнении производственной программы с одновременным предотвращением необоснованного излишнего запаса.

При определении нормативной цены для конкретного вида МПЗ необходимо исходить не только из предложений рынка, но и учитывать в совокупности все расходы, формирующие цену приобретаемых запасов. Так, допустимая цена поставщика в отношении контракта на поставку МПЗ может быть определена по формуле:

$$\text{НЦП} = \text{НЦ} + \text{ННР} \quad (5)$$

где НЦП - максимальная цена поставщика, допустимая по условиям определения нормативной цены закупа МПЗ; НЦ - нормативная цена закупа; ННР - нормативная доля отклонений (дополнительных затрат) при закупе и заготовлении на единицу МПЗ.

Нормативная цена закупа должна быть установлена на конкретный период (определение периода действия норматива) по номенклатурным группам или по каждому виду запасов, постоянно используемых в производственно-хозяйственной деятельности организации. Возможно ранжирование нормативных цен по допускаемому диапазону качественных характеристик закупаемых материальных запасов, а также по постоянным поставщикам с учетом различий в уровне дополнительных накладных расходов (транспортировка и т.п.).

При организации такой системы управленческого учета с обеспечением оперативной информации по отклонениям создается база для осуществления управления отклонениями не пост-фактум, а в реальном времени, что будет способствовать повышению эффективности системы управления материально-производственных запасов в целом.

Использованные источники:

1. Тхамокова С.М. Актуальные вопросы при переходе на МСФО / В сборнике: Аграрная наука и образование в начале XXI века и проблемы современной аграрной экономики. Материалы международной научно-практической конференции памяти профессора Б.Х. Жерукова. 2013. С. 120-122.
2. Тхамокова С.М., Оришева М.А. Теория и методология системы учета затрат, ориентированной на требования МСФО / В сборнике: Научная дискуссия: вопросы экономики и управления сборник статей по материалам XXI международной заочной научно-практической конференции. Ответственный редактор М.А. Васинович. 2013. С. 202-206.
3. Мирзоева А.Р., Пшихачев С.М., Тхамокова С.М. Международные

стандарты учета и финансовой отчетности. Учебное пособие. Нальчик, 2011. С. 176-179.

*Тхамокова С.М., к.э.н.
доцент*

кафедра «Бухгалтерский учет»

*Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего профессионального образования
Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет
имени В.М. Кокова*

Кабардино-Балкарская республика, г. Нальчик

ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА

Новый ФЗ от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» вступивший в силу 1.01.2013 г позволяет организациям вести бухгалтерские регистры не только в бумажном, но и в электронном виде.

Это обусловлено развитием информационно-коммуникационных технологий с одной стороны, предоставляющих новые возможности для ведения бизнеса, с другой - заставляющих идти в ногу со временем, чтобы не отстать от конкурентов.

Как бухгалтерское, так и налоговое законодательство не запрещает использование электронных первичных документов:

1. действующий ранее Федеральный закон от 21.11.96 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» не содержит ограничений на отражение операций по электронному документу;
2. в новом законе по бухгалтерскому учету от 6.12.11 г. № 402-ФЗ, содержится прямое указание на возможность отражения хозяйственных операций на основании бумажных и электронных документов.

Однако практика, показывает, что до «народного» обмена счетами-фактурами и другими первичными документами в электронной форме еще далеко.

В целом, конечно, радует то, что нормативная правовая база для юридически значимого электронного документооборота, включая обмен электронными счетами-фактурами, сформирована, пилотные проекты успешно проведены. А потому во многих особенно крупных предприятиях и организациях начинают всерьез задумываться о переходе на безбумажный документооборот.

Во внедрении электронного документооборота есть свои плюсы и минусы.

Например, тот, кто использует программу «1С», может позволить себе уже сегодня отправить электронный документ нажатием одной кнопки при условии, что:

- 1) он работает с сертифицированным оператором, т.е. в обмене между

ним и покупателем будет еще одна сторона – оператор. Но действий будет только два: прием и отправка оповещения о принятии документа;

2) пользуется программой «1С: Предприятие 8» (Управление торговлей)

3) имеется любой сертификат электронной подписи, который признает Федеральная налоговая служба, т.е. используется для сдачи отчетности в электронном виде. Отметим, что с 1 июля 2012 г. уже действует электронная цифровая подпись. При этом неквалифицированная электронная и простая подписи могут применяться между сторонами по соглашению. В случае же обмена формализованной документацией, документами, содержащими печать (например, формы отчетности, направляемые в налоговые органы), может использоваться только квалифицированная электронная подпись (Федеральный закон от 6.04.11 г. № 63-ФЗ «Об электронной подписи», далее – Закон № 63-ФЗ).

Напомним, что в настоящее время установлено три вида электронной подписи (ст. 5 Закона № 63-ФЗ):

1. простая электронная подпись – это логины, пароли, коды подтверждения и прочие средства идентификации, например в электронном кошельке;

2. неквалифицированная электронная подпись используется в тех случаях, когда наличие на документе печати необязательно, например при оформлении договора аренды.

3. квалифицированная электронная подпись позволяет приравнять документ, подписанный квалифицированной электронной подписью, к документу, на котором имеется собственноручная подпись и печать. Она используется при отправке отчетности в налоговые органы через Интернет и работе через клиент-банк. Квалифицированная электронная подпись признается действительной до тех пор, пока решением суда не установлено иное.

Следует иметь в виду, что если в соглашении между двумя сторонами достигнута договоренность о применении неквалифицированной электронной подписи, то первичные документы с такой подписью могут иметь место в бухгалтерском, но не в налоговом учете. Это связано с тем, что НК РФ содержит указания только на применение электронной цифровой подписи (т.е. квалифицированной) [1].

К тому же в электронном варианте документов количество подписей в два раза меньше. Так, если в счете-фактуре организации предусмотрены подпись руководителя и главного бухгалтера, то в электронном счете только руководителя (приказ Федеральной налоговой службы от 5.03.12 г)

К минусам применения электронного документооборота можно отнести следующее:

1. другие версии бухгалтерской программы «1С» для электронного документооборота пока невозможно использовать.

2. поставщик и покупатель должны иметь одного оператора (для пользователей «1С» пока Таксом), так как другие операторы пока не готовы предоставить услуги по электронному обмену документами;

3. «дистанционный» обмен будет возможен далеко не со всеми контрагентами, а это означает, что придется осуществлять двойной контроль за документами: отдельно – за бумажными, отдельно – за электронными документами.

4. в списке рекомендуемых форматов на документы, которые налоговая служба может принимать в электронном виде, отсутствуют весьма распространенные формы акта приемки выполненных подрядных строительно-монтажных работ (КС-2), актов сверок взаимозачетов и т.п. К тому же многие организации используют переработанные формы документов. В результате такого подхода число приверженцев электронного документооборота минимальна, так как форма КС-2 – весьма востребованный документ. Выход, конечно, найдется и для строительных организаций: документ будет представляться в бумажном виде до тех пор, пока не будет утвержден его электронный формат

5. товарно-транспортную накладную ни сегодня, ни завтра передать в электронном формате не получится, так как в ней должны присутствовать подписи трех сторон – заказчика, перевозчика и получателя товаров.

Наверняка, у многих возникнет желание на всякий случай сделать бумажные варианты – дубликаты электронных документов с подписями и печатями. Запасной вариант, конечно, не повредит, лишь бы одну и ту же сумму два раза не отразить в учете.

При бумажном документообороте по просьбе покупателя или поставщика заменить документы можно почти всегда «задним» числом. В случае выставления электронного счета-фактуры, проходящего через оператора, т.е. через третье лицо, такое просто невозможно.

Это надо иметь в виду тем организациям, которые оказывают так называемые длящиеся услуги или поставки, и выставляют один документ на несколько поставок сразу. К таким относятся услуги связи, интернета, отпуск хлебобулочных и молочных изделий. При электронном способе выписки документов по отгрузке выставить их большому количеству контрагентов вряд ли удастся. Поэтому одному покупателю поступления за месяц «закроются» последней датой, другому – через 3–5 дней после окончания месяца, а вот предварительного закрытия (за 3–5 дней до окончания месяца), как это сейчас делается при бумажном документообороте, оператор не должен пропустить.

Другими словами, если в электронном счете-фактуре организация напишет, что счет выставляется за услуги, оказанные в июне текущего года,

то счет-фактура должен быть датирован только 29 июня (или 30 июня, если этот день в организации был рабочим днем) или 2–3 июля 2012 г.

На практике могут возникать и такие ситуации:

1. в конце квартала покупатель, скорее всего, не получит счет-фактуру в связи с выходными днями, а он ему очень нужен. Чтобы не терять хороших отношений, поставщик готов, конечно, сделать для него все. Тогда, несмотря на наличие соглашения об обмене документов электронным путем, поставщик имеет полное право выставить счет-фактуру в бумажном виде. В этом случае электронный дубликат уже не направляется;

2. счет-фактура отправлен, но покупатель заметил неточность, и счет был возвращен поставщику на доработку. В книге продаж данный счет-фактура уже зарегистрирован в тот день, когда он был отправлен оператору.

В случае получения повторного счета-фактуры у покупателя будет зарегистрирован только второй, последний экземпляр счета-фактуры [2].

В заключение можно отметить, что переход к электронному документообороту – дань времени в виду роста информационных систем. И для полного внедрения электронного документооборота всеми организациями, России ряд лет. Так, Евросоюз занимался вопросами использования электронных счетов-фактур почти десять лет. Поэтому тем организациям, которые работают на мировых рынках, так или иначе придется приспособиться к новым условиям.

Использованные источники:

1. ФЗ от 6.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (вступивший в силу 1.01.2013 г)
2. www.fingazeta.ru/discuss/50127/

Тюрина И.В.
преподаватель
кафедра экономики и экономической безопасности
Воронежский филиал
ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет
имени Г.В. Плеханова»
Россия, г. Воронеж

МЕТОДОЛОГИЯ И МЕТОДИКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В данной статье рассматривается содержание и сущность экономического анализа финансового состояния предприятия, определяются основные принципы и задачи финансового анализа, характеризуется метод и методика, система показателей и информационная база для его проведения.

Ключевые слова: Экономический анализ, финансовое состояние предприятия, финансы предприятия, платежеспособность, финансовая

устойчивость, ликвидность, кредитоспособность, рентабельность, риск банкротства.

Одним из важнейших условий успешного управления финансами предприятия является анализ его финансового состояния. Основной целью финансового анализа является получение ключевых параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия. Финансовое состояние предприятия характеризуется совокупностью показателей, отражающих процесс формирования и использования его финансовых средств, и, по сути дела, отражает конечные результаты его деятельности.

Профессиональное управление финансами неизбежно требует глубокого анализа, позволяющего более точно оценить неопределенность ситуации с помощью современных качественных методов исследования. В связи с этим существенно возрастает приоритетность и роль финансового анализа, т.е. комплексного системного изучения финансового состояния предприятия и факторов его формирования с целью оценки степени финансовых рисков и прогнозирования уровня доходности капитала.

Для комплексного изучения финансового состояния предприятия используется система показателей, отражающая способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность на фиксированный момент времени и состояние капитала в процессе его кругооборота [1].

Кругооборот капитала происходит непрерывно в процессе снабженческой, производственной, сбытовой и финансовой деятельности, изменяется структура средств и источников их формирования, наличие и потребность в финансовых ресурсах и как следствие – финансовое состояние предприятия, внешним проявлением, которого является платежеспособность.

Платежеспособность является внешним проявлением финансового состояния предприятия, а финансовая устойчивость – внутренняя сторона, отражающая сбалансированность денежных и товарных потоков, доходов и расходов, средств и источников их формирования.

Для обеспечения финансовой устойчивости предприятие должно обладать гибкой структурой капитала и уметь организовывать его движение таким образом, чтобы обеспечить постоянное превышение доходов над расходами с целью сохранения платежеспособности и создание условий для нормального функционирования.

Нормальное функционирование предприятия зависит от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Если производственный и финансовый планы успешно выполняются, это положительно влияет на финансовое состояние предприятия. Напротив, в результате спада производства и реализации продукции происходит повышение ее себестоимости, уменьшение выручки и суммы прибыли и как следствие – ухудшение финансового положения предприятия и его

платежеспособности. Следовательно, устойчивое финансовое состояние предприятия является не игрой случая, а итогом умелого управления всем комплексом факторов, определяющих результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Устойчивое финансовое состояние, в свою очередь, положительно влияет на объемы основной деятельности, обеспечение нужд производства необходимыми ресурсами. Поэтому финансовая деятельность как составная часть хозяйственной деятельности должна быть направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнение расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективное его использование.

Главная цель финансовой деятельности предприятия – наращивание собственного капитала и обеспечение устойчивого положения на рынке. Для этого необходимо постоянно поддерживать платежеспособность и рентабельность предприятия, а также оптимальную структуру актива и пассива баланса [1].

Основные задачи анализа:

а) своевременная и объективная диагностика финансового состояния предприятия, установление его «болевых точек» и изучение причин их образования;

б) поиск резервов улучшения финансового состояния предприятия, его платежеспособности и финансовой устойчивости;

в) разработка конкретных мероприятий, направленных на более эффективное использование финансовых ресурсов и укрепление финансового состояния предприятия;

г) прогнозирование возможных финансовых результатов и разработка моделей финансового состояния при разнообразных вариантах использования ресурсов.

Анализ финансового состояния делится на внутренний и внешний, цели и содержание которых различны.

Внутренний анализ финансового состояния предприятия – это исследование механизма формирования, размещения и использования капитала с целью поиска резервов укрепления финансового состояния, повышение доходности и наращивания собственного капитала субъекта хозяйствования.

Внешний финансовый анализ – это исследование финансового состояния субъекта хозяйствования с целью прогнозирования степени риска инвестирования капитала и уровня его доходности.

По мнению большинства авторов, анализ финансового состояния предприятия включает следующие блоки:

а) оценка имущественного положения и структуры капитала:

1) анализ размещения капитала;

2) анализ источников формирования капитала;

б) оценка эффективности и интенсивности использования капитала:

1) анализ рентабельности (доходности) капитала;

2) анализ оборачиваемости капитала;

в) оценка финансовой устойчивости и платежеспособности:

1) анализ финансовой устойчивости;

2) анализ ликвидности и платежеспособности;

3) оценка кредитоспособности и риска банкротства.

Наиболее целесообразно начинать анализ финансового положения предприятия с изучения формирования и размещения капитала предприятия, оценки качества управления его активами и пассивами, определения операционных и финансовых рисков.

После этого следует проанализировать эффективность и интенсивность использования капитала, оценить деловую активность предприятия и риск утраты его деловой репутации.

Затем надо изучить финансовое равновесие между отдельными разделами и подразделами актива и пассива баланса по функциональному признаку и оценить степень финансовой устойчивости предприятия.

На следующем этапе анализа изучаются ликвидность баланса (равновесие активов и пассивов по срокам использования), сбалансированность денежных потоков и платежеспособность предприятия.

В заключении дается обобщающая оценка финансовой устойчивости предприятия и его платежеспособности, делается прогноз на будущее и оценивается вероятность банкротства.

Анализ финансового положения основывается на относительных показателях, так как абсолютные показатели баланса в условиях инфляции очень трудно привести в сопоставимый вид.

Относительные показатели анализируемого предприятия можно сравнивать:

а) с общепринятыми «нормами» для оценки степени риска и прогнозирования возможного банкротства;

б) с аналогичными данными других предприятий, что позволяет выявить сильные и слабые стороны предприятия и его возможности;

в) с аналогичными данными за предыдущие годы для изучения тенденций улучшения или ухудшения финансового состояния предприятия.

Результативность финансового анализа во многом зависит от организации и совершенства его информационной базы. К настоящему времени экономический анализ уже давно вышел из рамок материалов, ограниченных бухгалтерскими сведениями. Современный экономический анализ базируется на использовании огромного круга экономической информации о деятельности организации. Ее можно рассматривать как систему потоков нормативных, плановых, статистических, бухгалтерских и оперативных сведений, первичной документации. Однако основой для анализа по-прежнему является периодическая бухгалтерская отчетность.

Анализ бухгалтерской отчетности называют классической формой анализа, но данные системного бухгалтерского учета позволяют углубить содержание анализа в его классической форме.

Бухгалтерская отчетность состоит из образующих единое целое взаимосвязанных основных форм: бухгалтерского баланса (приложение 1), отчета о прибылях и убытках (приложение 2), отчета об изменении капитала, отчета о движении денежных средств и пояснений к ним. В России бухгалтерская отчетность составляется на русском языке и в валюте Российской Федерации.

Каждая форма отчетности позволяет решать определенные задачи. Так бухгалтерский баланс есть основа для анализа финансового состояния организации, отчет о прибылях и убытках говорит о финансовых результатах предприятия, отчет о движении денежных средств характеризует денежные потоки предприятия и его платежеспособность. Особое значение имеют пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах. В них находят отражение важные сведения об основных средствах, о видах финансовых вложений, о дебиторской и кредиторской задолженности, об уставном, резервном, добавочном капитале, о количестве акций акционерного общества, о составе резервов предстоящих расходов и оценочных резервов.

Бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, перечисленные выше дополнительные данные могут служить солидной информационной базой экономического анализа деятельности предприятия. На их основе можно судить о выполнении обязательств, прежде всего перед акционерами, инвесторами, покупателями, а также о возможных финансовых затруднениях.

Помимо бухгалтерской отчетности важную роль играет внутренняя система информации, которая дает возможность ориентировочно определить высшую и низшую границы продажных цен, установить зону коммерческого риска, линию финансового равновесия, критическую точку финансовой устойчивости. В связи с этим сейчас большое значение приобретает оперативная информация. В специализированной литературе встречаются сведения о том, что некоторые зарубежные фирмы, используя быстродействующую электронно-вычислительную технику, составляют ежедневный бухгалтерский баланс [2].

Несомненно, информационная ценность финансовой отчетности повышается, если учетное хозяйство предприятия было предварительно проверено соответствующей аудиторской службой, так как аудитор в ходе проверки и по завершении ее, обязан проанализировать состояние бухгалтерского учета, установить соответствие хозяйственно-финансовых операций действующим законам и подзаконным актам, правильность постановки учета и сделать заключение о достоверности бухгалтерской отчетности.

При помощи экономического анализа изучают реальную действительность – факты и процессы, т.е. тот первичный материал, который подлежит исследованию. Однако факты сами по себе иногда мало что объясняют. Поэтому задача экономического исследования состоит не только в том, чтобы их регистрировать, но и в том, чтобы за видимостью явлений раскрыть их сущность, понять существующую между ними связь, познать причины их возникновения, тенденции развития. Проникновение в сущность изучаемых экономических явлений возможно лишь с помощью научных методов исследования.

Метод экономического анализа как общий подход к исследованиям базируется на диалектике. Основные принципы метода экономического анализа отражают следующие основные черты диалектики [2].

Единство анализа и синтеза. Изучаемые экономические явления обладают совокупностью признаков, свойств, черт. Чтобы правильно понять данное явление, необходимо расчленить его на простейшие составные элементы, детально изучить каждый элемент, выявить его роль и значение внутри единого целого. Разложение изучаемого явления на составные части и исследование каждой из них называется анализом. После того как познана природа каждого из элементов, выяснены их роль и значение внутри данного целого явления, нужно снова соединить эти элементы в соответствии с их ролью и назначению в единое целое. Объединение расчлененных и проанализированных элементов в единое, внутренне связанное целое называется синтезом. Анализ и синтез представляют собой две стороны единого процесса познания явлений.

Изучение экономических явлений в их взаимосвязи. Метод абстракции позволяет оценить отдельные причины и факторы, определяющие то или иное явление или показатель. Но надо помнить, что все явления экономической жизни не только тесно связаны, но и определенным образом влияют друг на друга; между многими из них существует причинная зависимость: одно явление является причиной другого. Взаимосвязь и взаимозависимость обуславливают необходимость комплексного подхода к изучению хозяйственной деятельности. Понятие комплексности охватывает как комплексное изучение всех показателей в их связи и взаимозависимости, так и комплексное изучение всех сторон хозяйственной деятельности, так как только комплексное изучение дает возможность правильно оценить результаты работы, вскрыть глубинные резервы в экономике предприятия.

Изучение экономических явлений в развитии, в динамике. Показатели экономики необходимо изучать не только в статике, но и в динамике. Тем самым появляется возможность судить о скорости, быстроте экономического развития.

Развитие предприятия не есть только количественный рост продукции. Производство растет и развивается по восходящей линии – от простого к

сложному, от нижнего уровня к высшему, от старого качественного показателя к новому.

Изучение экономических явлений в развитии обуславливает необходимость применения такого аналитического приема, как сравнение. Дать правильную оценку деятельности предприятия можно, сравнивая его показатели во времени и пространстве. Важным критерием для сравнения в рыночном хозяйстве является бизнес-план.

Итак, метод экономического анализа как общий подход к изучению хозяйственных процессов базируется на материалистической диалектике. Особенности метода экономического анализа являются использование системы показателей и факторов хозяйственной деятельности, выбор измерителей и оценки, а зависимости от особенностей анализируемых явлений, изучение причин изменения показателей и выявление влияния факторов на результативный показатель с использованием приемов математики, статистики и хозяйственного учета.

Первой характерной особенностью метода экономического анализа является использование системы плановых, учетных и отчетных показателей для измерения экономических явлений. Показатели производственно-хозяйственной деятельности характеризуется как содержанием, так и числовым выражением. Поскольку экономические явления и процессы взаимосвязаны, то и показатели используются в экономическом анализе в системе, во взаимной связи и обусловленности [2].

Второй характерной особенностью метода экономического анализа является выбор измерителей для оценки анализируемых явлений и процессов в зависимости от их содержания. Вопрос о выборе единицы для измерения тех или иных хозяйственных явлений имеет в анализе большое значение. Этот выбор делается с учетом того, что при оценке работы должны быть отражены результаты именно данного коллектива, при анализе какого-то фактора должно быть выявлено именно его влияние. В анализе используются следующие измерители: физические (натуральные) единицы, условно-натуральные, трудовые единицы и главные в рыночной экономике – денежные (стоимостные). Единицы измерения применяются в комплексе и системе; использование разных измерителей позволяет выявить и правильно оценить влияние различных факторов на оцениваемый показатель [2].

Третьей характерной особенностью экономического анализа является выявление и измерение факторов, их взаимосвязи и влияние на анализируемый показатель. Факторы, влияющие на тот или иной показатель, зависят от экономики, организации и технологии производства в данной отрасли. Выявление действующих факторов и их измерение проводятся с помощью использования математических, статических и учетных методов. Способы обработки экономической информации для измерения влияния различных факторов на общее экономическое явление или показатель, а также их взаимосвязи весьма разнообразны [2].

Метод исследования тесно связан с методикой, через которую он реализуется. Методика как совокупность правил, приемов и способов для целесообразного выполнения какой-либо работы всегда конкретна. Она зависит от цели, задач, объектов исследования, от содержания программы изучения, вида экономического анализа, последовательности его проведения.

Измерение причинно-следственных взаимосвязей в экономическом анализе, оценка результатов влияния различных факторов на итоговые показатели, первичная обработка исходной информации проводятся с помощью специального инструментария способов и технических приемов.

Использованные источники:

1. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Учебник. 5-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА – М, 2011. – 536 с.
2. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ Инфра-М, 2013. - 208 с.

Удод Е.И.

бакалавр 3 курса

направление подготовки «Финансы и кредит»

Ильина И.В., к.э.н.

научный руководитель, доцент

кафедра «Финансы инвестиции и кредит»

ФГБОУ ВПО «Орловский государственный аграрный университет»

Россия, г. Орел

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА И ПУТИ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ОРЛОВСКОЕ» ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Аннотация:

При оценке эффективности работы предприятия недостаточно использовать только показатель прибыли, т.к. одни и те же ее размеры могут быть получены в разных экономических условиях. В связи с этим возникает необходимость относительной характеристики прибыльности (доходности), что может обеспечить лишь показатель рентабельности. В этом и заключается актуальность выбранной темы исследования.

Ключевые слова: рентабельность производства, себестоимость, прибыль, спрос.

По мнению Н.В. Колчиной, рентабельность «характеризует прибыль, получаемую с каждого рубля средств, вложенных в предприятие или иные финансовые операции» [4, с. 310]. Другие авторы считают, что «рентабельность представляет собой показатель экономической эффективности производства на предприятиях, который комплексно отражает использование материальных, трудовых и денежных ресурсов».

Таким образом, рентабельность представляет собой соотношение

дохода и капитала, вложенного в создание этого дохода.

По данным финансовой отчетности предприятий можно рассчитать многочисленные показатели рентабельности, различающихся между собой как по числителю, так и по знаменателю дроби. Однако, на наш взгляд, наиболее полно отражает эффективность деятельности предприятия рентабельность производства продукции, характеризующая, сколько прибыли предприятие имеет с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции.

Дадим оценку рентабельности производства продукции ОАО «Орловское» Орловской области, основным видом деятельности которого является животноводство, а именно, племенная работа (искусственное осеменение, улучшение наследственных качеств сельскохозяйственных животных, повышение их породности и продуктивности), производство и реализация молока и мяса.

Таблица 1 - Оценка эффективности деятельности ОАО «Орловское»

Виды продукции, отрасли	2012 год					2013 год				
	Объем реализации, ц	Выручка, тыс. руб.	Полная себестоимость, тыс. руб.	Убыток (-) от реализации, тыс.	Рентабельности (убыточности), %	Объем реализации, ц	Выручка, тыс. руб.	Полная себестоимость, тыс. руб.	Убыток (-) от реализации, тыс.	Рентабельности (убыточности), %
Крупный рогатый скот	199	1841	2315	-474	-20,5	336	2584	4645	-2061	-44,4
Молоко	2586	3478	3836	-358	-9,3	2870	4218	4380	-162	-3,7
Прочая продукция животноводства	х	7859	3322	4537	136,6	х	8113	3743	4370	116,8
Итого по животноводству	х	13178	9481	3697	38,99	х	14915	12768	2147	16,8
Итого по растениеводству	х	24	8	16	200,0	х	34	22	12	54,6
В целом по предприятию	х	13202	9489	3713	39,1	х	14949	12790	2159	16,9

Как видно из данных таблицы, в целом на предприятии показатель рентабельности производства невысок, что вызвано убытками при реализации крупного рогатого скота и молока. Это происходит в связи с тем, что выручка не покрывает затрат на их производство в связи с тем, что продажная цена ниже себестоимости.

Причинами этого могут являться:

1. увеличение материальных затрат на производство;
2. рост коммерческих и управленческих расходов;
3. отсутствие стабильного спроса на производимую продукцию

Поэтому основными направлениями повышения рентабельности производства продукции представляются следующие:

- снижение себестоимости продукции;
- повышение отдачи основных средств;
- развитие технологий производства, внедрение инноваций;
- ресурсосбережение;
- повышение цен;
- кадровая политика – использование труда высококвалифицированных работников и пр.;
- расширение рынка сбыта продукции и поиск новых каналов реализации;
- развитие маркетинга;
- поиск выгодных поставщиков др.

Безусловно, снижение себестоимости и развитие технологии производства видится одним из основных путей решения данной проблемы. Однако следует обратить также внимание на расширение рынка сбыта продукции, которое обеспечит стабильный спрос на производимую продукцию. К таким мероприятиям можно отнести: расширение круга предприятий-контрагентов, поставка молока в бюджетные учреждения – ясли, детские сады, школы, приюты, больницы, интернаты и пр. путем участия в тендерах, развитие собственной розничной торговли.

Таким образом, показатель рентабельности производства очень важен для оценки финансового состояния предприятия. Он позволяет оценить оправдывают ли затраты на производство полученные в результате этого доходы. Руководителю нужно принимать своевременные и рациональные решения для обеспечения роста рентабельности производства продукции, т.к. именно этот показатель является индикатором того, насколько эффективно работает предприятие.

Использованные источники:

1. Никитина, Н. В. Корпоративные финансы: учебное пособие / Н. В. Никитина, В. В. Янов. – М.: КНОРУС, 2012. – 512 с.
2. Финансы: учебник / С. А. Белозеров, Г. М. Бродский, С. Г. Горбушина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2012. – 298 с.
3. Финансы предприятий: учебник / Н. В. Колчина, Г. Б. Поляк, Л. П. Павлова и др.; под ред. Н. В. Колчиной. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 447 с.
4. Анализ показателей рентабельности предприятия [Электронный ресурс]: сайт / Энциклопедия Экономиста. – URL: <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/rentabelnost-predpriyatiya.html>

(дата обращения: 26.10.2014)

Удод Е.И.
бакалавр 3 курса
направление подготовки «Финансы и кредит»
Матвеев В.В.
научный руководитель, ассистент
кафедра «Аграрная экономика и право»
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный аграрный университет»
Россия, г. Орел

ОБОРОТНЫЙ КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ОРЛОВСКОЕ» ПО ПЛЕМЕННОЙ РАБОТЕ)

Аннотация:

Одной из составных частей имущества предприятия является оборотный капитал. Состояние и эффективность его использования – основное условие успешной деятельности любого хозяйствующего субъекта. Именно в этом состоит актуальность выбранной темы.

Ключевые слова: оборотный капитал, эффективность, коэффициент, оборачиваемость.

Оборотные средства представляют собой денежные средства, авансируемые хозяйствующим субъектом для обслуживания текущей деятельности. Основное назначение оборотных средств - обеспечение непрерывности и бесперебойности процессов производства и обращения продукции.

В российской и зарубежной практике для оценки эффективности использования оборотных средств используются следующие показатели:

1. Коэффициент оборачиваемости, или скорость одного оборота, который характеризует, количество оборотов, сделанных оборотными средствами в процессе производства, например, за год, месяц, квартал т.п.

$$K_{об} = \frac{ВР}{ОБС}, \quad (1)$$

где

ВР – выручка

ОБС – среднегодовая стоимость оборотных средств

2. Обратным коэффициентом является коэффициент загрузки (закрепления), характеризующий величину оборотных средств, затрачиваемых на каждый рублю товарной продукции.

$$K_з = \frac{ОБС}{ВР} = \frac{1}{K_{об}}, \quad (2)$$

3. Продолжительность одного оборота показывает время пребывания оборотных средств в процессе производства и обращения, начиная с момента покупки запасов и кончая получением выручки от

реализованной продукции.

$$D_{об} = \frac{T}{K_{об}},$$

(3)

где

T – число дней в отчетном периоде

Показатели оборачиваемости могут быть рассчитаны по отдельным элементам оборотного капитала, например: по запасам, дебиторской задолженности, готовой продукции и пр. путем деления выручки на их среднегодовую стоимость.

Рассчитаем эффективность использования оборотного капитала на примере сельскохозяйственного предприятия ОАО «Орловское» по племенной работе, основным видом деятельности которого является искусственное осеменение, улучшение наследственных качеств сельскохозяйственных животных, повышение их породности и продуктивности, производство и реализация молока, крупного рогатого скота. Рассчитаем указанные выше показатели по элементам оборотного капитала.

Таблица 1 – Показатели оборачиваемости элементов оборотного капитала

ОАО «Орловское» по племенной работе

Оборотный капитал	Коэффициент оборачиваемости			Продолжительность одного оборота, дни		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013
Сырье, материалы	24,72	20,66	8,89	14,77	17,66	41,06
Животные на выращивании и откорме	6,8	4,27	3,65	53,67	85,4	100,08
Готовая продукция	0,8	0,64	0,57	456,43	568,94	643,57
Дебиторская задолженность	6,76	13,74	8,36	54,01	26,57	43,66
Денежные средства	20,25	14,33	15,01	18,02	25,47	24,32
Оборотный капитал	0,63	0,49	0,43	568,68	739,08	841,01

На основании расчетов можно сделать вывод, что оборачиваемость каждого вида оборотных средств находится в пределах допустимого. Самая сложная тенденция наблюдается с оборачиваемостью готовой продукции. Оборачиваемость готовой продукции составляет в 2013 г. 0,6 оборота длительностью 643 дня - самый низкий показатель за три анализируемых

года. Это приводит к чрезмерному запасу готовой продукции на складе, она не реализуется, одновременно повышая затраты на хранение, и тем самым тормозит оборачиваемость оборотных средств. Происходит неоправданное отвлечение средств предприятия и как следствие снижение чистой прибыли и уровня рентабельности.

Таким образом, можно сделать вывод, что предприятию необходимо постепенно уменьшать стоимость оборотного капитала путем своевременной реализации готовой продукции.

Наладить ситуацию возможно лишь в случае установления причин такой тенденции. В нашем случае это связано с отсутствием стабильного спроса на товар предприятия, поэтому ОАО «Орловское» по племенной работе может реализовать одно из следующих направлений стимулирования сбыта:

- расширение рынка сбыта продукции и поиск новых каналов реализации;
- развитие собственной розничной торговли;
- создание маркетингового отдела на предприятии

Поиск новых покупателей возможен при условии оценки рыночной конъюнктуры. Основными контрагентами ОАО «Орловское» по племенной работе являются предприятия Орла и Орловской области, круг которых можно расширить:

Таблица 2 – Потенциальные контрагенты ОАО «Орловское» по племенной работе

Название организации	Вид деятельности
ЗАО «Верховский консервно-молочный завод», Верховский район, пгт Верховье	Переработка молока и молочной продукции, производство молочных продуктов, сыров
ООО «Славянское», Верховский район, пгт Верховье	Переработка молока, производство масла и сыра, молочных продуктов
Болховский сыродельный завод, г. Болхов	Переработка молока, производство масла и сыра
Знаменский маслозавод, ГУП, с. Знаменское	Производство молочных продуктов
ОАО «Кромской маслодельный завод», д. Черкасская, Кромской район	Переработка молока и производство сыра
ООО «Флагман», г. Дмитровск	Переработка молока и производство сыра

Наиболее рациональным представляется развитие розничной торговли непосредственно в г. Орел, который является областным центром, и в связи с этим характеризующимся наибольшим количеством потенциальных покупателей, желающих купить продукцию, поставляемую прямо с предприятия (в большей мере здесь проявляется психологический фактор, т.к. продукция позиционируется как всегда свежая), а также по более низким ценам. А развитие методов стимулирования сбыта (реклама, скидки,

распродажи) в этом случае помогло бы распространить сведения о магазинах среди населения и привлечь новых контрагентов.

Также можно наладить процесс прямой поставки молока в бюджетные учреждения образования, здравоохранения, социальной поддержки: ясли, детсады, школы, детдома, больницы и пр. путем участия в тендерах.

Подводя итогу, можно сделать вывод: от состояния оборотного капитала зависит успешное осуществление производственного цикла предприятия, т.к. его дефицит или чрезмерный излишек (в нашем случае) ведет к отрицательным последствиям: замедляется его оборачиваемость, прерывается производственный цикл, ухудшается финансовое состояние предприятия, что нередко приводит к финансовой несостоятельности. Поэтому одним из направлений деятельности компании должен быть контроль за состоянием оборотного капитала и его своевременная оптимизация.

Использованные источники:

1. Никитина, Н. В. Корпоративные финансы: учебное пособие / Н. В. Никитина, В. В. Янов. – М.: КНОРУС, 2012. – 512 с.
2. Попова, О. В. Корпоративные финансы: учебное пособие / О. В. Попова, И. В. Ильина, С. А. Долгова. – Орел: ФГБОУ ВПО Орел ГАУ, 2014. – 154 с.
3. Финансы: учебник / С. А. Белозеров, Г. М. Бродский, С. Г. Горбушина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2012. – 298 с.

*Ульянов В.Н., к.э.н.
доцент*

кафедра экономики и организации производства

Калабкина М.А.

студент 5 курса

экономический факультет

Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева

Россия г. Саранск

ИННОВАЦИИ – ПРИОРИТЕТ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Аннотация. В статье рассматривается современное состояние Республики Мордовия, отражен сложившийся инвестиционный климат Мордовии, предложены пути улучшения инновационного и экономического развития страны.

Ключевые слова: экономика, инновации, инвестиции, бизнес-партнеры.

В настоящее время в Российской Федерации идет соперничество за доминирование в экономическом пространстве. При этом выделилось 8 основных лидеров страны (8 регионов), в числе которых находится и Республика Мордовия, выступившая главным инициатором формирования ассоциации инновационных регионов [1].

Инновационная экономика представляет собой экономику, основанную на потоке инноваций и на постоянном технологическом совершенствовании, т.е. это производство технологий и высокотехнологичной продукции с очень высокой добавочной стоимостью.

На сегодняшнем этапе развития экономики наиболее кардинальные изменения отмечены в инновационной сфере. За последние три года Мордовия вошла в сферу интересов десятка мировых лидеров инновационной индустрии. Так за последние годы Республику Мордовия посетили представители таких компаний, как IBM, Oracle, Philips, Ситроникс, Microsoft, а также представители ведущих мировых производителей полупроводников, светодиодной и кабельной продукции. При этом планируется их сотрудничество с Технопарком Мордовии, промышленными предприятиями и вузами [2].

Следует отметить, что в республике за последние 7 лет в 40 раз увеличился объем экспорта, в котором 95 % принадлежит электронным приборам, силовой электронике и микроэлектронике, т.е. тем составляющим, существование которых невозможно без инноваций. Поэтому необходимо поддерживать и способствовать росту инновационной составляющей экономики Республики Мордовия. Сегодня 20% товаров, выпускаемых в Мордовии, являются инновационной продукцией [1].

Сложившийся инвестиционный климат отражен в механизме привлечения инвестиций, который предоставляет инвесторам широкий набор преференций и льгот, обеспечивающих благоприятные условия для инвестиционной деятельности. В результате механизм привлечения инвестиций способствовал увеличению их объема в экономику Мордовии за последние пять лет. За этот период было реализовано более 200 проектов развития с объемом инвестиций свыше 120 млрд. рублей [1].

Однако, не смотря на имеющийся потенциал республики, имеется ряд нерешенных задач. Введенные мощности Инновационно-производственного комплекса и DATA-центра являются не полностью загруженными, при этом вложенные в них средства не дают должной отдачи. Кроме того, перед Технопарком стоит задача финансового самосодержания, что требует необходимости завершения ранее запущенного строительства и загрузки созданной инфраструктуры.

Министерству промышленности, науки и новых технологий, Технопарку совместно с другими структурами поддержки инноваций следует продолжать активный поиск и привлечение в республику наиболее современных разработок в целях реализации приоритетных направлений развития экономики.

В целях стимулирования бизнес-активности необходимо полнее использовать имеющиеся у Республики Мордовия резервы в применении механизмов государственно-частного партнерства.

Для потенциальных инвесторов и инициативных бизнес-партнеров

необходимо создать базу под размещение новых производств. С этой целью нужно провести ревизию свободных площадок, принять меры по их оснащению инженерной инфраструктурой.

Как показывает российская, а также мировая практика, большинство проектов не удастся реализовать по причине отсутствия людей, имеющих соответствующую подготовку и организаторские способности, необходимые для реализации тех или иных проектов. Поэтому наряду с развитием материальной базы, достаточно большие средства требуется вкладывать в формирование креативных команд, способных разрабатывать и воплощать инновационные проекты, обеспечивать опережающее инновационное развитие республики и возврат вложенных в проекты средств.

Таким образом, на основании вышеизложенного можно сделать вывод о том, что для обновления экономики и дальнейшего успешного развития Республики Мордовия необходимы четко продуманные и детально рассмотренные действия по поддержке инновационного развития региона.

Использованные источники:

1. Архив новостей Торгово-промышленной палаты Республики Мордовия // Известия Мордовии – 2014.
2. Послание Главы Республики Мордовия Государственному Собранию РМ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.e-mordovia.ru

*Ульянов В.Н., к.э.н.
доцент*

*ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный
университет им.Н.П. Огарева»
Россия, г. Саранск*

ПЕРЕХОД НА ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ АГРОБИЗНЕСА

Инновационное развитие - это процесс создания технологических инноваций, их трансфера (создание практически пригодных к коммерческой эксплуатации и апробированных на практике образцов технологий и системы их машинно-аппаратного обеспечения) и диффузии (широкого практического освоения) на большинстве эффективно работающих предприятий АПК.

Инновационная деятельность в агробизнесе характеризуется ускорением темпов создания новшеств, что способствует углублению и расширению структурных сдвигов в экономике, увеличению размеров рынка и удовлетворению существующих и возникающих потребностей.

Целью перехода к инновационному развитию является технологическая модернизация аграрного сектора экономики, повышение его конкурентоспособности на основе передовых технологий и превращение научного потенциала в один из основных ресурсов устойчивого экономического роста.

Можно выделить ключевые принципы и направления формирования

отраслевой инновационной системы российского агробизнеса. Оно должно осуществляться в рамках инновационной политики как составной части общей аграрной политики государства на принципах государственно-частного партнерства и активного использования программно-целевого управления, которые наиболее полно воплощают системный подход к решению сложных комплексных проблем [2].

Очевидно, что переход российского сельского хозяйства к инновационному развитию невозможен без реализации комплекса соответствующих целевых программ технической и технологической модернизации, консолидирующих финансовые, кадровые и организационные ресурсы государства и бизнеса на достижение приоритетных инновационных целей.

В настоящее время целевые программы как федерального, так и регионального уровней формируются в основном по продуктовому принципу. Так, например, из десяти реализующихся в настоящее время ведомственных целевых программ Министерства сельского хозяйства России семь направлены на развитие подотраслей сельского хозяйства.

Важной задачей перехода на инновационный тип развития является разумная переориентация действующей системы субсидирования агробизнеса с поддержки текущей деятельности на долгосрочное инновационное развитие. Необходимым шагом для этого выступает создание методической базы измерения инновационных процессов, включающего в себя систему критериев и индикаторов инновационного развития, методы количественного анализа и информационную базу. Наличие такого инструментария, учитывающего особенности сельскохозяйственного производства, позволит на практике проводить мониторинг и оценивать степень развития наукоемких производств и вовлечение в агроэкономику интеллектуальных ресурсов, определять факторы и проблемы инновационного развития агробизнеса.

Для обеспечения устойчивого прогресса в переходе экономики на инновационный путь развития важным станет сочетание следующих направлений инновационного развития секторов экономики:

- повышение конкурентоспособности и экспортного потенциала высокотехнологичных секторов экономики на основе разработки и внедрения передовых технологий;
- разработка совокупности наиболее перспективных технологий, определяющих возможность формирования новых рынков высокотехнологичной продукции (услуг), развития новых индустрий и модернизации широкого круга секторов экономики;
- адаптация отдельных современных технологий;
- технологическая модернизация инфраструктурного сектора и сектора оказания публичных услуг, расширение спектра новых и качественных публичных услуг;

- повышение эффективности, снижение ресурсоемкости и расширение пределов в сырьевых отраслях [3].

Переход российской экономики на инновационный тип развития как центральное положение Концепции долгосрочного социально-экономического развития России на период до 2020 года, опирается на превращение инноваций в ведущий фактор экономического роста и модернизацию всех ее секторов.

На ближайшую перспективу наиболее предпочтителен, согласно утвержденной Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, вариант догоняющего развития и локальной технологической конкурентоспособности. Он ориентирован на перевооружение экономики на основе импортных технологий, а также на локальное стимулирование развития российских разработок [1].

Выбор этого варианта инновационного развития обусловлен спецификой АПК: наличием конкурентных преимуществ (относительная дешевизна сельскохозяйственных угодий и земель промышленного назначения, водных ресурсов, невысокая стоимость рабочей силы, сравнительно высокий технологический уровень предприятий оборонной промышленности, которые могут производить лицензионные машины и оборудование), привлекательностью отечественного рынка для прямых иностранных инвестиций. Все это позволит обеспечить широкое использование биотехнологий, которые изменят не только традиционный аграрный сектор, но и станут основой развития высокотехнологичных методов профилактики заболеваний, диагностики и лечения.

В целом инновационное развитие агробизнеса будет целиком зависеть от эффективности аграрной политики, ее адаптации к быстроменяющимся условиям, способности превратить аграрный сектор в национальный приоритет, сделать продовольствие неотъемлемой составной частью российского экспорта, конкурентным преимуществом на мировых рынках.

Основными направлениями реализации инновационной политики в АПК являются:

- формирование инновационной системы АПК, включающей весь научно-технический потенциал отрасли, функционирующей на основе единой научно-технической политики государства;

- разработка и совершенствование нормативно-правового обеспечения инновационной деятельности, механизмов стимулирования защиты интеллектуальной собственности в инновационной сфере и введение ее в хозяйственный оборот;

- развитие инфраструктуры инновационного процесса, включая системы информационного обеспечения, сертификации и продвижения разработок, подготовки и переподготовки кадров;

- дальнейшее развитие деятельности аграрной науки по приоритетным направлениям фундаментальных и прикладных исследований и разработок;

- совершенствование конкурсной системы отбора инновационных проектов и программ;
- ускорение освоения в производстве достижений науки и техники и передового опыта;
- стимулирование развития инновационных процессов в отрасли и совершенствование управления этими процессами;
- государственная поддержка сельскохозяйственных товаропроизводителей с целью восстановления их платежеспособности и повышения возможности осуществлять инновационную деятельность.

В целях создания условий для проведения единой, взаимосогласованной научно-технической и инновационной политики в АПК необходимо обеспечить четкое разграничение сфер ответственности различных ведомств и уровней управления научно-инновационным комплексом АПК и более тесное их взаимодействие и объединение усилий в научном обеспечении развития аграрного сектора.

Таким образом, переход на инновационное развитие, является актуальным в связи с тем, что обеспечение инновационного развития Российской Федерации является важнейшим направлением повышения конкурентоспособности страны. Необходимость трансформации инновационно-инвестиционной стратегии как в рамках страны, так и на уровне региона требует оптимизации механизмов государственного регулирования и создания более совершенных механизмов управления инновационной сферой.

Использованные источники:

1. Федоренко В. Ф., Буклагин Д. С., Аронов Э. Л., Инновационная деятельность в АПК: состояние, проблемы, перспективы: учебник / В. Ф. Федоренко, Д. С. Буклагин, Э. Л. Аронов. - М: 2010.-С.12-18.
2. Шибайкин В. А. Инновационная составляющая развития агробизнеса / Вестник Саратовского ГАУ. - 2011. № 12. С. 100-104.
3. Гарант - Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.garant.ru>.

*Ульянов В.Н., к.э.н.
доцент
Лешина Е.Н.
студент 5го курса
МГУ им.Н.П. Огарева
Россия, г. Саранск*

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ В АПК

Аннотация: в данной статье рассмотрено современное состояние агропромышленного комплекса, выявлены факторы влияющие на увеличение энергозатрат, и предложены направления снижения

энергопотребления в сельском хозяйстве.

Ключевые слова: энергосбережение, топливно-энергетические ресурсы, энергозатраты, повышение энергетической эффективности, энергосберегающие машины, энергетические ресурсы, новизна.

Особенности функционирования сельскохозяйственной отрасли связаны с тем, что в качестве объекта воздействия машинных технологий чаще всего выступают биологические объекты: почва, растение, животное. Это накладывает отпечатки на особенности потребления и распределения энергии и ресурсов. В процессе хозяйственной деятельности ресурсы предприятия занимают одно из центральных мест, поэтому вопрос энергосбережения на предприятии очень актуален в настоящее время.

Энергосбережение - базовая технология создания эффективного сельского хозяйства. Постепенно набирающий силу в России процесс реализации политики энергосбережения крайне необходим в составе комплекса мер по преодолению кризиса национальной экономики. [2]

Цель энергосбережения - достижение максимальной эффективности использования топливно-энергетических ресурсов (ТЭР). Эффективность использования ТЭР, это объем полезного производства продукции, полученной в расчете на единицу ТЭР, использованных оборудованием или технологическим процессом в процессе производства. Рациональное использование ТЭР, это достижение максимально возможной эффективности использования ТЭР при существующем уровне техники и технологий.

В настоящее время система энергообеспечения, как и сельское хозяйство в целом, находится в состоянии глубокого системного кризиса.

Современное состояние отечественного сельского хозяйства характеризуется:

- низким уровнем производительности труда в сравнении со странами Запада;

- высокой энергоемкостью производимой продукции в 4-6 раз выше, чем в странах Запада;

- большим набором используемых технологических и энергетических средств при малом коэффициенте полезного использования. Среднегодовой коэффициент использования электрических подстанций, котельных, установленной мощности двигателей внутреннего сгорания не достигает 20%;

- сложной структурой топливно-энергетического баланса (ТЭБ). Основными его составляющими являются следующие виды топливно-энергетических ресурсов (ТЭР): дизельное топливо и автобензин (около 1/3), электроэнергия (12%), твердое топливо (более 1/3), газ, жидкое печное топливо и др.;

- устаревшим оборудованием и коммуникациями - около 90% их работает за пределами сроков амортизации;

- развалом системы эксплуатации и сервиса, сокращающимся парком работоспособных машин;

- дефицитом работоспособных кадров необходимой квалификации.[1]

Поэтому, сложившийся ранее затратный подход к сельской энергетике, предполагавший, что повышение экономического уровня производства неизбежно приводит к увеличению энергозатрат, в новых экономических условиях не позволяет эффективно развиваться АПК. Неоправданно высокий уровень энергопотребления, низкое качество и неэффективное использование электрической энергии - характерные черты многих российских аграрных предприятий и сельских территорий. Проблема энергосбережения в сельском хозяйстве в условиях перехода к рыночным отношениям обостряется в связи с дефицитом энергоресурсов и резким увеличением их стоимости.

Поэтому первоочередной задачей экономии топливно-энергетических ресурсов в отрасли является снижение необоснованных энергозатрат, величина которых достигает 30-40% общего отпуска электроэнергии сельскому хозяйству. В агропромышленном комплексе в настоящее время широко применяется электропривод с асинхронными короткозамкнутыми электродвигателями. До 60% потребляемой электрической энергии используется в нерегулируемом асинхронном электроприводе. Выбор номинальной мощности электродвигателей осуществляется по максимальной нагрузке потребителя, время действия которой, в соответствии с графиками нагрузки для многих технологических процессов не превышает 20-30% длительности эксплуатационного режима.

Одним из перспективных направлений снижения энергопотребления является широкое внедрение частотно-регулируемого электропривода. Однако эффективность его применения во многом определяется обоснованным использованием для конкретных технологических процессов при выборе соответствующего способа управления с учетом специфики сельскохозяйственного производства.

Резервы уменьшения расходов электроэнергии на освещение дает замена ламп накаливания, которые превращают в свет лишь 5 - 8 % употребленной энергии, люминесцентными лампами, полезная отдача которых 20 - 30 %.[4]

Около половины экономии энергии можно обеспечить в результате внедрения энергосберегающих машин, технологических процессов и оборудования, в том числе промышленно-освоенных и новых, подлежащих освоению, и около десятой части - за счет повышения уровня использования вторичных энергетических ресурсов.[3]

Сегодня рекомендуется внедрять технологии энергосбережения, так как они позволяют обеспечить устойчивое развитие сельскохозяйственного производства и повысить конкурентоспособность АПК. При данных технологиях достигается экономия горюче-смазочных материалов в два три

раза, трудозатрат - до трёх раз, расходы на ремонт и обслуживание техники сокращаются более чем вдвое, сохраняется плодородие почвы с одновременным улучшением экологической обстановки.

В Республике Мордовия была разработана целевая программа «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности на 2011 - 2020 годы», в которой были определены основные организационные и технические мероприятия по энергосбережению и повышению энергетической эффективности в сельском хозяйстве, и к ним относят:

- внедрение систем эффективного производственного освещения - повышение эффективности систем освещения за счет использования энергоэффективных ламп с электронной пускорегулирующей аппаратурой (ПРА), введение систем контроля за освещением при активизации использования дневного света, замена неэффективных систем освещения на эффективные, установка датчиков присутствия;

- повышение эффективности парка сельскохозяйственных тракторов с оптимизацией их мощности и снижением среднего расхода топлива новых сельскохозяйственных тракторов, работающих на дизельном топливе, с ускорением процессов обновления парка сельскохозяйственных тракторов;

- повышение энергоэффективности тепличного хозяйства (строительство тепличного комплекса с использованием энергосберегающих технологий, автоматизация систем управления микроклиматом).[5]

За счет реализации федеральной целевой программы будут обеспечены удельный расход топлива на работу тракторов в размерах 236,5 г/кВтч и 9 кгут/1000 га пашни, снижение энергоемкости сельского хозяйства на 16% на первом этапе (2011 - 2015 годы) и на 34% на втором этапе (2011 - 2020 годы).

Таким образом, в России выбран путь масштабной модернизации производства продовольствия с применением энергосберегающих технологий.

Для перехода на новый уровень качества необходимо не просто совершенствование, а развитие объекта на основе использования новых принципов и методов. Новизна в этом случае рассматривается с технической и потребительской точки зрения. Таким образом, предприятиям, стремящимся к первенству в конкурентной борьбе, следует постоянно заниматься энергосбережением, поиском и освоением инноваций. Путь, на который вступают сельскохозяйственные предприятия и предприниматели, принявшие новизну в качестве конкурентного преимущества, полон трудностей и рисков, и требует особых знаний и умений по вопросам энергосбережения.

Использованные источники:

1. Данилов, Н.И. Энергосбережение / Н.И.Данилов.- Екатеринбург, Энерго-Пресс, 2012.

2. Епишков, Н.Е. Энергосбережение - базовая технология создания эффективного сельского хозяйства [Электронный ресурс] / Н.Е. Епишков. - Режим доступа: <http://www.energosber.74.ru>.
3. Коновалов, А.П. Энергосбережение в сельском хозяйстве [Электронный ресурс] / А.П.Коновалов // Фонд энергосбережения, развития промышленности и энергетики. - Режим доступа: <http://energo.kcni.ru>.
4. Ракутько, С.А. Прикладная теория энергосбережения в биоэнергетических системах АПК [Электронный ресурс] / С.А.Ракутько. - Режим доступа: <http://www.ostu.ru>.
5. Республиканская целевая программа Республики Мордовия, Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://gisee.ru>.

Усманова Л.А.
доцент
Исламова З.Р.
БашГАУ
РБ, г. Уфа

КАЧЕСТВО И УРОВЕНЬ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

Уровень жизни является одним из основных показателей качества жизни. Раскроем понятие уровень жизни – степень удовлетворения материальных, бытовых, духовных потребностей человека, социальные условия жизни [2]. К ним можно отнести занятость, досуг, образование, здоровье. Понятие «уровень жизни» можно определить как соотношение доходов населения и прожиточного минимума, покупательной способностью средних слоев, удельным весом богатых и бедных, объектами хозяйственно-бытового назначения, обеспеченностью жильем и коммунальными услугами. Иначе говоря, уровень жизни населения заключается в присутствии у людей достойной заработной платы, хорошей работы и возможности использования гарантированных услуг.

Понятие «уровень жизни» тесно сплетается с понятием «качество жизни». Качество жизни более сложный показатель и включает в себя условия жизни населения, быта и досуга, труда и занятости, образование, здоровье, природную среду обитания [2]. Этот показатель может характеризоваться обычаями и традициями, степенью удовлетворения потребностей человека, определяемой по отношению к соответствующим нормам, по отношению к уровню личных притязаний. Понятие «качество жизни» можно определить, как совокупность характеристик, отражающих материальное, социальное, физическое и культурное благополучие населения [2].

Проблема повешения качества и уровня жизни населения на данном этапе является приоритетной задачей любого государства. Обозначим ряд основных проблем:

- высокий уровень бедности;

- замедленный темп роста реальных доходов и реальной заработной платы;
- рост изначально низких доходов особо уязвимых социальных групп, особенно пенсионеров;
- закрепление негативной тенденции сближения средней заработной платы, свидетельствующее о том, что средняя заработная плата не компенсирует повышенной стоимости жизни;
- высокая межотраслевая и территориальная дифференциация в уровне заработной платы;
- отставание продолжительности жизни населения области от средней по стране, что свидетельствует о более низком качестве жизни в области по сравнению с РФ в целом;
- высокий уровень смертности по всем определяющим классам причин, особенно преждевременной смерти среди мужчин среднего возраста; младенческой смертности;
- высокий уровень заболеваемости населения по всем основным классам болезней; ухудшение здоровья женщин и детей;
- ухудшение ситуации по заболеваниям, имеющим социальный характер, особенно по заболеваемости;
- рост числа социальных аномалий: наркомании (заболеваемость выше средней по РФ в 2,1 раза); алкоголизма, особенно среди женщин;
- низкая покупательная способность доходов и заработной платы;
- высокая, несмотря на тенденцию снижения, межотраслевая и территориальная дифференциация в уровне заработной платы;

В целях повышения уровня и качества жизни населения, необходимо принять следующие меры:

- обеспечить транспортную доступность первичной медицинской помощи;
- улучшить качество здравоохранения;
- увеличить прожиточный минимум населения;
- увеличить минимальный уровень заработной платы;
- ликвидировать задолженности по заработной плате и легализовать все ее виды;
- повысить уровень образования, не допускать сокращения государственных ВУЗов;
- повысить обеспеченность жильем населения, особенно в сельских местностях и молодых семей [3].

Таким образом, уровень жизни - это комплексная социально - экономическая категория, которая отражает уровень развития физических, духовных и социальных потребностей.

Использованные источники:

1. Бойченко, М.В., Качество жизни [Текст]: учебник/ – М.: Инфра-М, 2013. – 58 с.

2. Журавлева, Г.П., Уровень жизни в РФ [Текст]: учебник/Г.П. Журавлева. – М.: Дашков и К, 2012. – 920 с.
3. Конституция Российской Федерации: от 12.12.1993г. [Электронный ресурс] : (ред. от 21.07.2014 г.) // СПС « Консультант Плюс». Версия Проф

Утенов Г. Г.
студент

Факультет Международных экономических отношений
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ

Введение

В механизме взаимодействия развитых, развивающихся и переходных экономик важное место занимают внешние заимствования, накопления долгов зарубежным кредиторам и их обслуживание. В мире не существует такого государства, которое не воспользовалось бы долговым способом финансирования своих затрат, но, несмотря на это, споры об оправданности государственного долга и его влиянии на состояние экономики страны продолжаются.

Мировой финансовый кризис 2008 г. и последующая за ним рецессия привели к существенному росту государственных расходов на поддержку финансового сектора, реализацию программ поддержки экономики, что сопровождалось увеличением дефицитов бюджетов, которые покрывались за счет притока внешних заимствований. Данные события привели к значительному росту государственного долга, что выдвинуло проблему на качественно новый уровень. Влияние долгового кризиса на рост напряженности на мировых рынках и негативное воздействие на процесс восстановления глобальной экономики перевели долговую проблему в разряд «глобальных» и сделали самой обсуждаемой в экономических и политических кругах.

С экономической стороны государственный долг представляет собой задолженность в результате создания дополнительных источников страны для разрешения противоречий между потребностями общества, сформированных из займов денежных средств у частных лиц, иностранных государств, а также институтов негосударственного сектора.

С материальной же стороны, государственный долг – это совокупность выпущенных и непогашенных государством долговых обязательств.

Своевременная выплата платежей по обязательствам способствует укреплению международного авторитета страны и обеспечивает приток новых инвестиций со стороны партнеров. Все это объясняет, насколько велика роль государственного долга в стране.

Методы управления долгом

Рыночные методы – это механизмы, которые, как правило, превращают существующие долговые обязательства в новые, которые в свою очередь способны улучшить финансовое положение заемщика.

К рыночным приемам управления в первую очередь стоит отнести:

- *Выкуп долга*
- *Реструктуризация государственного долга*
- *Новация*
- *Пролонгация*
- *Секьюритизация*

Административные (нерыночные) методы управления государственным долгом связаны, как правило, со своевременным и четким выполнением распоряжений органов государственной власти. Такие методы не предполагают оценку экономической эффективности и результатов работы по управлению задолженностью.

К административным методам управления можно отнести:

- *Аннулирование*
- *Списание*
- *Конверсия*
- *Уступка прав требования*
- *Рефинансирование*

Динамика внутреннего и внешнего долга РФ

К 2014 году сложилась тенденция снижения уровня внешнего государственного долга. Во многом это произошло за счет его замещения задолженностью перед гражданами России и национальными компаниями. На рисунках 1 и 2 можно проследить динамику внутреннего и внешнего долга России.

Во многом данная тенденция является положительной, так как внутренний долг несет намного меньший риск национальной экономике, чем внешний. Высокий уровень внешней задолженности может подрывать национальный суверенитет. Более того, управлять внешним долгом гораздо тяжелее, так как к экономическим факторам могут добавиться ещё и политические.

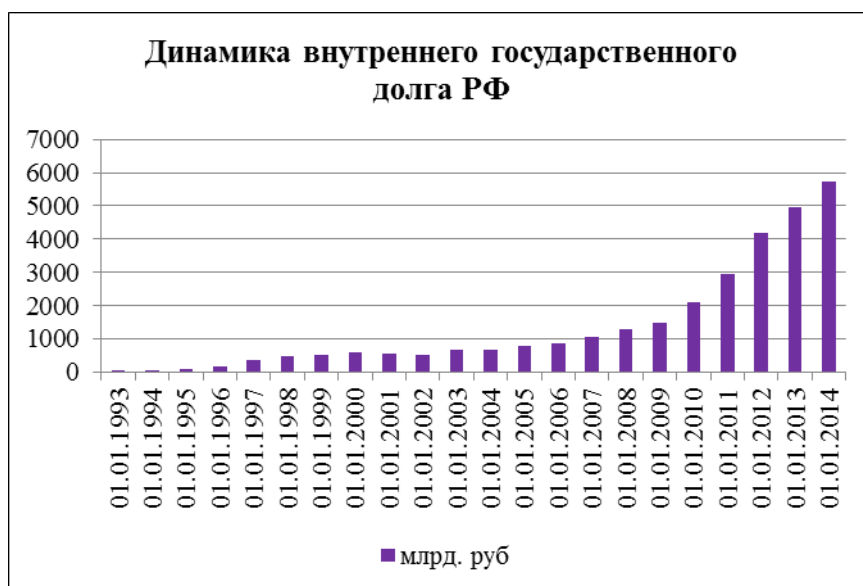


Рисунок 3 Источник [10]



Рисунок 4 Источник [10]

Влияние государственного долга на экономическое развитие России в посткризисный период

В настоящее время существует множество исследований, посвященных влиянию государственного долга на экономику страны. Американские ученые Carmen и Rogoff [3] путем анализа 44 стран, разделили их на 4 группы: с государственным долгом до 30% ВВП, от 30% до 60% ВВП, от 60% до 90% ВВП и свыше 90% ВВП. В результате были получены следующие выводы: для развитых стран негативное влияние государственного долга на экономический рост начинает проявляться (но в небольшой степени) при достижении уровня в 60 %, а после того как уровень долга превышает 90 %, средние темпы роста снижаются на 1 % в год. Основная причина данной динамики – увеличение доли ресурсов страны, направляемых на обслуживание долга, кроме того, правительства, которые продолжают предоставлять основные общественные блага и

осуществлять социальные трансферты, вынуждены повышать налоги, а это в свою очередь снижает эффективность использования ресурсов и замедляет рост. Судя по этому исследованию, России ничего не угрожает, так как государственный долг России в 2013 году находится в пределах 13%. Однако, стоит рассмотреть, как он влияет на экономику и его последствия в случае роста.

При превышении уровня процентных ставок темпов роста ВВП расходы по обслуживанию долга превышают объем новых правительственных займов. Государство в этом случае будет вынуждено использовать для обслуживания своего долга дополнительные средства из бюджета, что ухудшает состояние государственного бюджета.

Основная тяжесть долга состоит именно в необходимости ежегодно отчислять процентные платежи, возникающие в результате заимствования. При достижении определенного уровня платежей по обслуживанию государственного долга по отношению к ВВП страна теряет возможность дальнейшего экономического роста.

Проблема заключается не только в размерах государственных заимствований, но и в направлениях их использовании. Как показывает практика, сложности, как правило, возникают в тех странах, где государственные заимствования используются не для модернизации и повышения конкурентоспособности экономики, а направляются на финансирование социальных расходов и проведение «популярной» макроэкономической политики. Займы, израсходованные продуктивно, создадут возможность возратить их с процентами, а остаток увеличит стоимость и национальное богатство.

Ещё одним негативным влиянием государственного долга является так называемый эффект финансового вытеснения. При росте государственного долга, особенно внутреннего, он привлекает свободные денежные средства граждан в виде облигационных займов. То есть, происходит сужение негосударственных кредитов и деформация финансового сектора. Более того, ввиду добровольности приобретения государственных облигаций, государство должно конкурировать с частными кредитными учреждениями и при необходимости привлечения средств повышает процентную ставку по облигациям, что приводит к увеличению долга.

Основной политико-экономический аргумент против наращивания внешнего долга в России связан с учетом факторов инфляционного давления. Возникает вопрос о том, насколько оправданна политика использования внешних займов, т. е. фактически возврат на уже пройденный путь с последующим перераспределением нагрузки на будущие поколения для выплаты долга. Похоже, что новые заимствования — неизбежный шаг, учитывая реалии экономики РФ. Логика проста: покрыть бюджетный дефицит можно за счет увеличения доходов или снижения расходов. Быстрое повышение доходов нереально при вялой глобальной и внутренней

конъюнктуре рынков и слабой диверсифицированной структуре экономики.

Россия характеризуется низкими темпами роста. В случае увеличения государственного долга сохранение темпов роста экономики ниже средней доходности государственных заимствований приведет к росту долгового бремени в будущем, а невозможность сократить или отказаться от неявных условных обязательств в условиях мировой финансовой нестабильности повысит риски долгового кризиса. России необходимо повысить эффективность фискальной политики.

Положительное влияние государственного долга и решение его проблем.

В первую очередь необходимо отметить, что влияние государственного долга оценивают в краткосрочном и долгосрочном периодах. Нельзя отрицать положительного влияния государственного долга на экономику в краткосрочном периоде. Государственный долг позволяет привлечь дополнительные инвестиции в производство, развивать новые технологии и инновации, а также сглаживать социальное напряжение.

Говоря об эффекте замещения, существуют споры по поводу негативного влияния государственного долга на финансовый сектор. Так, проведенный анализ[8] некоторых развитых стран таких, как США и Великобритания, выявилась тенденция не снижения активности частного кредитования и ипотеки, а их роста, а также роста потребления, сбережения и инвестиций, правда более медленными темпами.

Также стоит отметить, что при выборе источника финансирования государственного бюджета между повышением налогов или облигационными займами, метод заимствования является наиболее эффективным. Во-первых, кредиты являются возвратными вложениями в отличие от налогов, то есть данные вложения вернутся владельцу облигации с процентом, что увеличивает потребление и инвестиции, а значит и национальный доход в краткосрочном периоде. Во-вторых, в связи с вопросом о негативном бремени для будущих поколений, необходимо сказать, что население может ежемесячно депонировать сумму, на которое не произошло увеличение налогов, на банковский депозит. При сроке облигации в 25-30 лет население накопит сумму, передав которую будущему поколению, оно снизит данное бремя.

Для повышения эффективности долговой политики предусмотрено создание специализированного рыночного института — ОАО «Российское финансовое агентство» (РФА)[9]. Принципиальное решение о его учреждении было принято еще в 2008 г. (Подобные институты неплохо зарекомендовали себя в некоторых странах.) Значение специального долгового агентства особенно возросло, поскольку сейчас доля торгуемых на финансовых рынках долгов в структуре внешнего суверенного долга России достигла 80%, а в 2000 г. составляла 32%. Однако не следует возлагать на такое агентство большие надежды. Оно задумано как орган

оперативного управления госдолгом и не решит проблем, связанных с бюджетной, валютной, фискальной, денежно-кредитной и инвестиционной политикой.

В последние годы наметилась тенденция занижения доходов федерального бюджета при его первоначальном утверждении, то есть формируется дефицитный бюджет на стадии его формирования. Это связано с деятельностью Стабилизационного Фонда[2], в который идут средства от продажи углеводородов при цене на них выше 27 долларов за баррель. Под искусственно увеличенный дефицит планируются и осуществляются заимствования. В результате складывается уникальная ситуация: при профиците бюджета осуществляются заимствования, растет государственный долг и расходы на его обслуживание. В результате средства от профицитного бюджета идут не на финансирование экономики, а вкладываются в Стабилизационный Фонд. Происходит искусственное торможение экономического роста, повышение налогов на обеспечение профицитного бюджета, недофинансирование социальной сферы и производства.

Таким образом, для положительного воздействия государственного долга на национальную экономику России необходимо направлять заимствованные средства не только на рефинансирование существующего долга, но направлять их на улучшение конъюнктуры рынка с целью долгосрочного повышения показателей и сбалансированности экономики.

Заключение

В рыночной экономике государственный долг является одним из важнейших макроэкономических факторов, влияющих на состояние национальной экономики. Этот факт подчеркивает актуальность проблемы и необходимость изучения государственного долга не только России, но и других стран в мире. От решения этой проблемы будет зависеть не только наша жизнь, но и жизнь будущих поколений.

Как правило, государственный долг снижает уровень национальных сбережений, которые также являются показателем экономического роста страны. Рост долга ведет к сокращению основного и денежного капитала в экономике, обуславливает сокращение темпов роста производства и национального дохода.

Необходимо понимать, что контроль над бюджетными дефицитами должен сочетаться с повышением инвестиций в образование, науку, инновации. Эти задачи чрезвычайно трудно совместить, но без обеспечения этого невозможно добиться устойчивого экономического роста в долгосрочной перспективе.

Оценка влияния государственного долга на динамику развития отечественной экономики в рамках работы показывает, что РФ может и должна избежать бюджетного кризиса. Но, чтобы он не повлиял на ухудшение экономического развития, необходимо грамотно управлять

государственным долгом. Следует заимствовать дополнительные средства не на покрытие текущих расходов, а на развитие экономики. В первую очередь через государственно-частное партнерство, чтобы в будущем было чем вернуть долг, а не наращивать его с каждым годом.

Использованные источники:

1. Агапова Т. А., Серегина С.Ф. Макроэкономика: учеб. – М.: Маркет ДС, 2009. – 416 с. (Университетская серия)
2. Дмитриева О. «Деформация бюджетной политики и управление долгом вследствие формирования стабилизационных займов» // Вопросы Экономики, №3, 2013
3. Погодаева Т. В. «Перспективы экономического роста развитых стран в контексте проблемы государственного долга» // Финансы и Кредит, 11 (539), 2013
4. Селезнев А. «Совокупный государственный долг, его регулирование» // Экономист, 2008 №8
5. Голиков С.Д., Гайнутдинов Т.Р. «Современные методы продвижения инноваций», в сборнике PER ASPERA AD ASTRA, Ставрополь, 2014, стр. 105-107
6. Голиков С.Д., Маари К.Н., Нуреев Р.М. «Влияние риска недобросовестного поведения контрагентов на стоимость компании», в сборнике: «Кризис экономической системы как фактор нестабильности современного общества», Саратов 2014г., стр. 35-39
7. Селезнев А. Государственный долг и внешние активы: Учеб. пособие/Под ред. проф. В.Ю. Катасонова.- М.:ИНФРА-М, 2010, 284 с.
8. Сорокина М.М. Государственный и муниципальный долг: Учебное пособие - финансы и кредит – Новосибирск : СибАГС, 2009
9. Толстоброва Н. А., В. П. Постников, М. А. Каменских «Влияние государственного долга на динамику развития экономики Российской Федерации» // Финансы и Кредит, 20 (548), 2013
10. Ульянецкий М. М. «Государственный долг: рассуждения в защиту» // Финансы и Кредит, 33 (369), 2009
11. Хейфец Б. «Риски долговой политики России на фоне глобального долгового кризиса» // Вопросы Экономики, №3, 2012
12. Официальный сайт Министерства финансов России www.minfin.ru

СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ: ТЕНДЕНЦИИ РОССИЙСКОГО РЫНКА

В современных условиях экономики эффективность организации напрямую зависит от её способности адаптироваться к изменяющимся условиям рынка, находить наиболее эффективные пути развития и источники финансирования, повышать свою конкурентоспособность.

В настоящее время основной тенденцией данных процессов является расширение масштабов деятельности. Существует две основные альтернативы развития организации: органический рост и путь слияния и поглощения. Основными недостатками органического пути развития являются значительные затраты времени для достижения результата, ограниченная возможность диверсификации деятельности, ограниченность финансовых средств. Но в то же время существует и ряд положительных черт данного процесса, а именно:

- меньшая степень риска при расширении бизнеса;
- органический рост имеет своей основой знания, опыт и ресурсы, уже накопленные внутри компании;
- органический рост представляет собой более дешевый способ развития по сравнению со стратегией слияния и поглощения компаний.

Органический рост позволяет поддерживать стиль управления, корпоративную культуру и ценности. Органический рост в большом числе случаев имеет свои преимущества, так как опирается на опыт сложившейся команды менеджеров, признанной акционерами, так и на знание рынка и отработанность организации труда и стиля ведения бизнеса.

Под *слиянием* понимается реорганизация юридических лиц, при которой права и обязанности каждого из них переходят ко вновь возникшему юридическому лицу в соответствии с передаточным актом. *Поглощение* компаний - процесс, сходный слиянию. Но при этом сохраняется как минимум одно юридическое лицо. И уже к нему переходят права собственности остальных.

В свою очередь слияния и поглощения имеют такие преимущества, как возможность быстрого достижения цели, достижение синергетического эффекта, достижение конкурентных преимуществ, приобретение отлаженной сбытовой инфраструктуры, быстрое приобретение доли рынка. Несмотря на то, что данный тип стратегии организации является довольно рискованной, и интеграция компаний довольно трудоемка, рынок слияний и поглощений в настоящее время является широко распространенным.

Выделяются следующие основные мотивы сделок слияний и поглощений:

- Получение дополнительного (синергетического) эффекта, возникающий вследствие объединения активов нескольких компаний и дающий результат, намного превосходящий простую сумму отдельных активов. Большое значение здесь имеет экономия от масштаба, финансовая экономия за счет снижения транзакционных издержек, снижение конкуренции и объединение ресурсов в области НИОКР.
- Повышение качества управления. Данный мотив проявляется в случае поглощения компании с неэффективным менеджментом компанией с более эффективным аппаратом управления.
- Снижение налоговой нагрузки в результате присоединения к высокоприбыльной компании, несущей высокую налоговую нагрузку, компании с налоговыми льготами, использующимися в дальнейшем для всей объединенной организации.
- Диверсификация деятельности, возникающая в результате объединения компаний разных отраслей.
- Получение выгоды при покупке недооцененной компании. Данный мотив проявляется из-за несоответствия рыночной и балансовой стоимости компании на рынке.
- Получение выгоды при продаже компании по частям. Часто ликвидационная стоимость компании намного выше стоимости приобретения, что позволяет «дешево купить и дорого продать».

Несмотря на все достоинства слияний и поглощений, большое количество таких сделок терпит неудачу. Основными причинами таких неудач можно назвать, во-первых, отсутствие пост-плана слияния у компаний, нацеленных на синергию, и, во-вторых, - барьер рыночной цены. Компании, проводящие сделки M&A (mergers and acquisitions), рассчитывают, что синергетический эффект возникнет сам собой, не оценивая форму взаимодействия и не просчитывая количественно денежные потоки, связанные синергией.

Особенности развития российского рынка слияний и поглощений проявляются в следующем:

- Первые годы 21 века рынок демонстрирует активный рост, как по количеству, так и по стоимости сделок. Снижение объема и числа сделок в 2008, 2009 гг. произошло под влиянием мирового финансового кризиса. Начиная с 2010 года рынок M&A восстанавливается, и наблюдается рост как в количестве, так и в объемах сделок. Как видно на таблице 1, показатели

рынка M&A коррелируют с данными изменения ВВП, что согласуется с общемировым трендом: на стадии роста экономики проявляется активизация рынка слияний и поглощений. Этот факт подтверждается, если рассчитать коэффициент корреляции цепных индексов изменения объема сделок M&A и ВВП, который равняется 0,87, что свидетельствует об очень тесной связи данных показателей. Экспериментальные данные, с вероятностью 0.9, не противоречат гипотезе о зависимости случайных величин X и Y (расчеты авторские). В анализ не включались данные о сверхбольших сделках (2007 г.: ликвидация активов ЮКОСа (36,8 млрд долл. США) и реорганизация РАО «ЕЭС России» (25,0 млрд долл. США), 2010 г.: покупка ОАО ВымпелКом» компании Weather Investments (20,7 млрд долл. США), 2012 г.: покупка ОАО «НК «Роснефть» компании ТНК-ВР (56,0 млрд долл. США)) для сопоставимости данных и выявления наглядных тенденций.



Рисунок 5 Источник: данные по ВВП – [9], M&A – [10]

- Доля внутриотраслевых сделок M&A в России регулярно снижается на протяжении последних 5-7 лет. Преобладание вертикальных и конгломератных слияний и поглощений соответствует общим трендам развития мирового рынка слияний и поглощений. Данный факт говорит о том, что сделки (и сам рынок M&A) становятся все более неоднородными, компании дифференцируют свою деятельность, тем самым снижая риски.

• Структура рынка Слияний и Поглощений на протяжении последних 10 лет непостоянна. В 2005 году 66% всех сделок занимал нефтегазовый сектор, 13% металлургия, 7% - телекоммуникации и 3% - финансовый сектор. Наблюдается чрезвычайный перекося рынка M&A в сторону добывающих отраслей и довольно слабое развитие остальных Рисунок 7



Рисунок 6 Источник [11]

Источник [10] секторов.

В 2012 году по 19% всех сделок составляли рынок телекоммуникационных услуг и финансовый рынок, а 17% занимал нефтегазовый сектор. Таким образом, можно сделать вывод, что экономика России развивается, упор делается не только на добывающие отрасли, но и на финансовый сектор, сектор услуг и др. Данная тенденция является крайне положительной для российской экономики.

Проблема противостояния враждебным поглощениям остается актуальной на протяжении всего периода развития рынка.

В заключении следует отметить, что, несмотря на текущие трудности, рынок M&A в России имеет большой потенциал роста и остается весьма привлекательным для местных иностранных инвесторов. Кроме благоприятной экономической конъюнктуры на внутреннем рынке и высоких цен на минеральные ресурсы, росту сделок M&A в России будут способствовать международные рынки капитала.

Использованные источники:

1. Голованова С. В., Цыцулина Д. В. «Российская волна слияний и поглощений на фоне мировых трендов: тенденции и факторы» // Конкурентные стратегии 5(41) 2013
2. Журба Е.И. «Слияние и поглощение как эффективный путь развития предприятия» // Актуальные проблемы социально-экономического развития

России №2, 2011

3. Зуева И. С. «Мотивы слияний и поглощений в системе реструктуризации компаний» // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)

4. Обзор мирового рынка слияний и поглощений за 2012 год, подготовленный Thomson Reuters.

5. Подольская Т. В. «Тенденции на мировом рынке сделок слияний и поглощений и их особенности в России» // Тамбов: Грамота, 2008. № 9 (16).

6. Голиков С.Д., Гайнутдинов Т.Р. «Современные методы продвижения инноваций», в сборнике PER ASPERA AD ASTRA, Ставрополь, 2014, стр. 105-107

7. Голиков С.Д., Маари К.Н., Нуреев Р.М. «Влияние риска недобросовестного поведения контрагентов на стоимость компании», в сборнике: «Кризис экономической системы как фактор нестабильности современного общества», Саратов 2014г., стр. 35-39

8. Самошкина М.В. «Особенности развития российского рынка слияний и поглощений» // Вопросы региональной экономики №1(6) 2011

9. KPMG «Рынок слияний и поглощений в России в 2012 году»

10. KPMG «Рынок слияний и поглощений в России в 2005 году»

11. Информационное агентство АК&М <http://www.akm.ru/>

12. Сайт Федеральной Антимонопольной Службы <http://fas.gov.ru/>

13. Федеральная Служба Государственной Статистики <http://www.gks.ru/>

Утенов Г. Г.
студент

Факультет Международных экономических отношений
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РИСКИ ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ, ВИДЫ, ПРИЧИНЫ, СПОСОБЫ СНИЖЕНИЯ

В современном мире наблюдается тенденция развития рыночной экономики, рыночных механизмов и снижения вмешательства государства в экономику. Введение принципа свободного рыночного функционирования, свободной конкуренции и свободного взаимодействия рыночных субъектов влекут за собой ситуацию рыночной неопределенности и экономических рисков. В такой ситуации становится крайне сложно принимать экономически верные решения и предвидеть их последствия. В связи с этим понятие «экономический риск» приобретает особую важность, становится необходимой категорией, требует развития научного исследования и системного анализа в хозяйственной деятельности.

Большинство экономических решений принимается в условиях риска, что обусловлено рядом факторов: элементом случайности, наличием противоборствующих субъектов, конкурентов, отсутствием полной

информации, профессиональной неподготовленностью руководителей и т.д.

Понятно, что успех любого хозяйственного субъекта связан с правильностью и обоснованностью выбранной политики, экономического курса и приоритетов. При этом необходимо учитывать вероятность возникновения критических ситуаций.

Отсюда понятно, что проблема качественной и количественной оценки рисков и управления ими в связи с возможностью понести убытки при организации финансовой, хозяйственной, управленческой и других видов деятельности является актуальной и требует тщательного анализа и рассмотрения.

Сущность и функции экономического риска

Риск в экономической деятельности имеет вполне самостоятельное теоретическое и практическое значение, как элемент теории и практики. В связи с неполнотой знаний и изученности рисков, существует множество разных определений этого термина.

В мировой экономике выделяются два подхода к определению риска: классический и неоклассический. Классическая теория, основоположниками которой были Дж. Милль и И.У. Сениор, рассматривает риск как математическое ожидание потерь из-за выбора определенного решения, т.е. риск представляет собой ущерб в следствии осуществления данного решения. Следует заметить, что данный подход является довольно узким и односторонним.

В 30-е годы основатели неоклассической теории А. Маршалл и А. Пигу утверждали, что предприниматель, выбирая одну из альтернатив, должен руководствоваться двумя критериями: величиной ожидаемой прибыли и размерами её возможных колебаний вокруг среднего значения.

Однако такой подход не учитывает субъективного фактора, на который обратил внимание Дж.М. Кейнс. Кейнс предлагает выделять три основных вида риска: риск предпринимателя или заемщика, риск кредитора и риск, связанный с возможным уменьшением ценности денежной единицы. [14]

Категорию «риск» можно определить, как опасность потенциально возможной потери ресурсов или недополучения доходов по сравнению с вариантом, который рассчитан на рациональное использование ресурсов. Другими словами риск – это угроза того, что субъект понесет потери в виде дополнительных расходов или не получит часть доходов, на которые рассчитывал.

Несмотря на то, что последствия риска чаще всего проявляется в виде нежелательных потерь или невозможности получения ожидаемой прибыли, риск не может рассматриваться как отрицательные результаты принятых решений. Иногда существует вероятность не только не достичь определенных целей, но и перевыполнить план, превысить ожидаемую прибыль. В этом и заключается предпринимательский риск, который

характеризуется сочетанием возможности как нежелательных, так и чрезмерно благоприятных последствий, отклонений от намеченного результата.

Профессор И.Т. Балабанов в наиболее общем виде определяет риск как возможную опасность потерь, вытекающую из специфики тех или иных явлений природы и видов деятельности человека. В то же время он подчеркивает, что с экономической точки зрения риск представляет собой возможность совершения события, которое может повлечь за собой три основных экономических результата: отрицательный (убыток), нулевой (отсутствие предполагаемой прибыли) или положительный (прибыль). [10]

Таким образом, можно сформулировать следующее определение риска. Риск – это деятельность, связанная с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой имеется возможность количественно и качественно оценить вероятность достижения предполагаемого результата, неудачи и отклонения от цели.

В современном мире риск выполняет ряд важных функций, таких как аналитическая, защитная, регулятивная и инновационная [10].

В итоге, говоря о сущности экономического риска, можно заключить, что риск рассматривается не только, как компонент экономической деятельности, носящий объективный характер и который может привести к убыткам, но и как возможность получения дополнительной прибыли, а также, как импульс к развитию экономики.

Возможные причины появления экономических рисков и их классификация

В зависимости от возможности их прогнозирования риски можно разделить на предсказуемые и непредсказуемые.

Первые – это те риски, которые можно заранее предсказать, основываясь, например, на опыт хозяйственной деятельности или утверждения и обобщения экономической науки.

Непредсказуемые риски возникают чаще всего из-за непредвиденных действиях партнеров или конкурентов, изменения конъюнктуры рынка, изменения политической сферы или форс-мажорных обстоятельств (войны, природные катаклизмы и т.д.).

В зависимости от источника возникновения риски делятся на объективные и субъективные. Объективные факторы не связаны с действиями управляющего, происходят без его участия и помимо его воли. Это форс-мажорные обстоятельства, изменения конъюнктуры, научные открытия и т.д. Субъективные сопряжены с умышленными или неумышленными действиями управляющего, а также конкурентов или государства.

По вероятности наступления факторы риска делятся на явные, видимые и латентные(скрытые). Также факторы риска могут классифицироваться по объекту посягательства, размеру ущерба и по

природе возникновения.

Особое распространение получила классификация различия факторов по сфере возникновения: на внешние и внутренние. Внутренние риски возникают в ходе производства и реализации продукта. Можно выделить следующие наиболее значительные внешние угрозы: соблюдение технологии, качество планирования, качество труда и рабочая атмосфера в целом, разумность финансовой политики и многие другие.

Внешние факторы возникают за пределами предприятия и не связаны с производственной деятельностью. Их в свою очередь можно сгруппировать следующим образом: социально-экономические, политические, юридические, природно-климатические, технологические и демографические.

Существует множество подходов к классификации и систематизации рисков. Рассмотрим основные из них.

Поскольку основная задача предпринимателя – рисковать расчетливо, не переходя ту грань, за которой возможно банкротство предприятия, следует выделять допустимый, критический и катастрофический риски.

Следующая классификация связана со степенью правомерности риска. Выделяют оправданный (правомерный) и неоправданный (неправомерный) риски. Данный вид классификации имеет большое практическое значение. Необходимо учитывать, что граница между оправданным и неоправданным риском в разных ситуациях, в разных секторах экономики различна. Так, например, в области научно-технического прогресса допустимое значение риска получить отрицательный результат в процессе фундаментальных исследований составляет 5-10%, а в проектно-конструкторских разработках риск может достигать 90-95%. Напротив, есть отрасли такие, как атомная энергетика, в которых возможность риска вообще не допускается.

Профессор М.М. Максимцов [10] предлагает классифицировать риски по нескольким отличительным признакам. К таким признакам он относит причину возникновения, зависимость от покупательной способности денег, возможный экономический результат, а также влияние инвестиционного климата.

В зависимости от причины возникновения риски делятся на природные, экологические, политические, транспортные, производственные и торговые.

Подход к классификации рисков, разработанный Максимцовым позволяет систематизировать большую часть экономических рисков, однако из-за чрезмерной разветвленности и сложности усложняется процесс классификации определенных видов риска и оценку их места в системе управления.

Более упорядоченной представляется классификация рисков, предложенная профессором Б. Мильнером и профессором Ф. Лиисом. [10] Согласно данной классификации все риски делятся на две основные группы.

Первую группу образуют внешние риски, т.е. те риски, которые возникают во внешней среде предприятия. Ко второй группе относятся внутренние риски, соответственно возникающие во внутриорганизационной среде.

Среди внешних рисков выделяют политические, законодательные, природные и другие риски. К внутренним относят такие риски, как производственные, инвестиционные и коммерческие.

Сущность риск-менеджмента и анализ рисков

Умение своевременно выявлять риск, минимизировать его – важная задача эффективного управления предприятием. Независимо от причин возникновения риска естественным является желание хоз. субъекта уменьшить возможные потери, связанные с реализацией данного риска. Это осуществляется принятием управленческих решений, в ходе выполнения которых и происходит управление риском, называемое риск-менеджментом.

В общем виде цели риск-менеджмента заключаются:

- В сохранении ресурсов предприятия;
- В получении наибольшей прибыли в результате принятого решения при приемлемом соотношении прибыли и риска.

Опыт корпоративного управления рисками зарубежных и российских компаний позволяет охарактеризовать риск-менеджмент как систематический и последовательный процесс разработки и реализации мероприятий по предотвращению или уменьшению негативного воздействия рисков, а также по использованию потенциальных возможностей предприятия с целью повышения финансового благосостояния и эффективности деятельности [3].

Объектом системы риск-менеджмента является риск, представляющий собой сочетание вероятности события и его последствий. В некоторых случаях риск обусловлен возможностью отклонения от ожидаемого результата.

Субъектами системы риск-менеджмента являются участники процесса управления рисками и различаются в зависимости от этапа указанного процесса. Так, например, на этапе идентификации субъектом служит структурное подразделение предприятия, ответственное за формирование и поддержание в актуальном состоянии системы риск-менеджмента и непосредственно эксперты, которые выявляют риски. Аналогично для других этапов.

Процесс управления рисками, как и всякая управленческая деятельность, имеет свою последовательность действий. Следует отметить, что процесс управления рисками является цикличным. Цикл процесса, как правило, составляет около года. Однако отдельные шаги процесса являются непрерывными.

Первым этапом организации риск-менеджмента является, как и в любой деятельности, определение цели – результата, которого необходимо

достичь. Обычно цель сводится к получению максимальной прибыли. Далее следует непосредственно процесс управления рисками.

Исследование процесса управления рисками начинается с идентификации рисков. Этот этап предполагает выявление рисков, присущих данному предприятию, т.е. сбор информации о риске, событиях, которые могут негативно повлиять на достижение целей предприятия. Выявление рисков, как правило, осуществляется путем сбора статистических данных, анализа документов, опросов экспертов. На этапе идентификации определяется необходимый уровень объемов ресурсов для ее проведения. Превышение затраченных ресурсов над экономическими выгодами делает весь процесс риск-менеджмента неэффективным.

Далее все идентифицированные риски классифицируются по видам и регистрируются в реестре рисков. Реестр рисков является инструментом сбора и систематизации рисков компании и своего рода базой данных всех идентифицированных рисков.

После того, как все риски идентифицированы, производится оценка величины каждого из них. Она заключается в определении вероятности возникновения отдельного риска и величины влияния последствий в случае его возникновения. В процессе оценки рисков используются классификационные признаки, включающие следующие параметры:

- Вероятность;
- Степень воздействия;
- Уровень толерантности к риску;
- Значимость;
- Существенность;
- Другие параметры, отражающие меру риска по отношению к объекту.

За этапом оценки рисков следует не менее важный этап – фильтрация рисков. Научная и практическая задача этого этапа заключается в снижении последствий некорректного отбора рисков. Суть проблемы – в отборе рисков, значимость и величина которых не представляют какой-либо угрозы для предприятия, не препятствуют стабильному и устойчивому его функционированию.

Информация об идентифицированных и оцененных рисках предоставляется заинтересованным пользователям – как внутренним (менеджеры компании), так и внешним (акционеры и регулирующие органы).

Этап информирования и коммуникации служит основным связующим звеном системы риск-менеджмента, обеспечивая управленческие системы необходимой информацией для принятия обоснованных решений. От того, насколько оперативно и в каком объеме доставляется информация, как организован процесс коммуникации, зависит эффективность системы риск-менеджмента.

На основе полученной информации управляющие органы принимают решения относительно подходов к управлению рисками, которые могут быть следующими:

- Снижение;
- Передача;
- Уклонение;
- Принятие.

За этапом принятия решения следует заключительный этап – этап мониторинга и контроля. На данном этапе контролируются фактически достигнутые и запланированные нормативные значения по каждому рисковому показателю. В случае отклонения от нормативных значений формируется перечень критических ключевых показателей, осуществляется оценка эффективности мероприятий по реагированию на риски, пересматриваются данные мероприятия.

С помощью мониторинга и контроля осуществляются постоянное наблюдение за контролируемыми показателями, определение размеров отклонений фактических результатов от запланированных и выявление причин этих отклонений.

Основные методы и пути снижения экономических рисков

В связи с тем, что понятие «риск» неоднородно, и существует множество классификаций экономических рисков, становится понятно, что существует и огромное количество инструментов, методов и процедур, позволяющих снижать негативные последствия рисков. Поэтому в данном параграфе попытаемся сгруппировать их таким образом, чтобы дать хотя бы краткий обзор основных подходов.

Анализ основных подходов к минимизации неблагоприятных последствий экономических рисков позволяет выделять ряд наиболее общих процедур управления рисками. К числу возможных процедур относят следующие:

- Уклонение от рисков, т.е. ряд мер, позволяющих полностью избежать неблагоприятных последствий;
- Сокращение рисков, т.е. набор действий, вследствие которых уровень опасности риска снижается. Обычно при данной процедуре фирма осуществляет меры самостоятельно, поэтому данную процедуру называют также принятием риска на себя;
- Передача риска, т.е. совокупность мер, в ходе которых ответственность за снижение уровня риска, а также его последствия передаются другому субъекту.

Теперь рассмотрим конкретные методы снижения экономических рисков, придерживаясь описанной классификации. Сначала рассмотрим наиболее часто встречающиеся методы трансформации рисков. К ним можно отнести:

- Отказ от риска;
- Уменьшение размера убытков;
- Аутсорсинг риска;
- Разделение риска (дифференциация и дублирование).

Метод отказа от риска связан с тем, что в любой компании существуют крупные риски, уменьшить которые невозможно, такие как риск банкротства, риск смерти сотрудников и т.д. Наиболее эффективным решением является избежать этого риска вообще, т.е. уклониться от опасностей как структурных характеристик рисков. Целью и сутью использования данного метода является создание таких производственных, организационных и других условий, при которых шанс возникновения соответствующих рисков минимален. Примером использования такого метода является прекращение производства отдельной продукции, уход из определенной отрасли, в которой возможны определенные риски, в другую, менее рискованную отрасль.

Несмотря на все усилия предприятия по снижению последствий рисков, некоторые убытки все же существуют. Для таких рисков и применяется *метод уменьшения размера убытков*. Его суть заключается в проведении превентивных мер по снижению возможных убытков. Примерами применения такого метода является установление пожарной сигнализации, стандартизация продукта, использование негорючих материалов. Такой метод является эффективным, если возможный убыток довольно велик, а возможность наступления этого убытка небольшая.

Сущность *метода разделения риска* заключается в создании на фирме таких условий, что один риск не может повлечь за собой вероятность другого риска. Это достигается изменением подверженности риску. Данный метод возможен для любых рисков, если для них возможно разделение риска. Практическое применение данного метода может проявляться в двух формах:

- Дифференциация рисков. Такая форма предполагает пространственное разделение источников риска, например разделение производственной площадки на два помещения.
- Дублирование наиболее значимых объектов. Такими объектами могут являться информация, документация, готовая продукция или ключевое оборудование.

При использовании метода аутсорсинга предполагается возложение ответственности за снижение неблагоприятных последствий возникновения риска возлагается на другой субъект. Примером такого метода может быть использование услуг охранной фирмы или внешнего кризисного управления. Данный метод может применяться только при условии, что можно четко определить опасности, однозначно выделить подверженность риску, иметь эффективные механизмы передачи ответственности за риск.

Теперь рассмотрим методы снижения риска, связанные с его

финансирование. К ним относятся:

- Покрытие убытка из текущего дохода;
- Покрытие убытка из специальных резервов;
- Покрытие убытка, используя заем средств;
- Покрытие убытка за счет страхования;
- Покрытие убытка за счет передачи этого финансирования на основе договора;
- Покрытие убытка на основе поддержки государственных и/или муниципальных органов. [12]

Рассмотрим основные методы финансирования рисков.

Страхование – один из наиболее часто употребляемых методов снижения рисков. Страхование – это соглашение между страховой компанией и страхователем, согласно которому страхователь выплачивает страховой компании определенную сумму, а та, в свою очередь должна будет выплатить компенсацию в случае наступления страхового случая. Сущность этого метода покрытия убытка или финансирования риска заключается в передаче ответственности за возмещение возможного ущерба другому субъекту. Использование страхования означает снижение участия фирмы в возмещении убытков.

Покрытие убытка за счет передачи ответственности на основе договора. Этот метод предполагает передачу ответственности за возмещение убытка другому субъекту за счет заключения договора. Примером такого метода является хеджирование. Оно предполагает передачу ценового риска, направленную на её минимизацию. По условиям договора другая сторона принимает участие в софинансировании риска. Хеджирование предполагает систему мер по снижению финансового риска в связи с неблагоприятным изменением курсов валют, цен на товар, процентных ставок и т.д. в будущем. Хеджирование в отличие от страхования не обязательно предполагает выплату страховых премий. Например, в случае форвардных операций, предусматривающих куплю/продажу валюты в будущем по фиксированному курсу, страхователь не несет никаких предварительных затрат.

Таким образом, для каждого отдельного риска существует набор специальных действий, позволяющих снизить его отрицательные последствия, переложить на другой субъект, принять его, либо полностью ликвидировать. От правильности и своевременности предпринятых мер зависят последствия рисков и, соответственно, благополучие фирмы.

Заключение

В последнее время все больше внимания уделяется сфере исследования всевозможных экономических рисков. Это подтверждается увеличением количества литературы, посвященной этой теме, а главное заметным прогрессом в качестве предложенных действий. К тому же практика иностранных и российских компаний показывает, что фирмы

уделяют этой отрасли все больше внимания и средств, организуются специальные отделы по анализу, контролю и снижению рисков, внедряется все более совершенная методология принятия решений по снижению негативных последствий рисков.

Стоит ещё раз отметить, что риск является неотъемлемой частью предпринимательской деятельности и экономической деятельности вообще. Если деятельность не сопровождается риском, то, скорее всего это не рыночная деятельность. Без риска нет прибыли, а прибыль – цель любой экономической деятельности. Поэтому соответствующие знания о риске, причинах его возникновения, структурных характеристиках и способах управления им повышают эффективность предпринимательской деятельности.

Существует множество способов управления риском. Квалифицированный и подготовленный специалист должен уметь идентифицировать риски, провести их анализ, отсеять неопасные и затем принимать решение по снижению негативных последствий риска. Если выбран наиболее рациональный набор действий, то риск снижается вплоть до его ликвидации.

Использованные источники:

1. Абасова Х.А. Характеристика финансовых рисков и их особенности в нефтяной промышленности // Финансы и кредит. – №9. – 2013
2. Балдин К.В. Риск-менеджмент: Учебное пособие / К.В. Балдин. — М.: Эксмо, 2006. — 368 с.
3. Гордина В.В. Некоторые аспекты формирования системы риск-контроллинга на предприятии // Финансы и кредит. – 2012. - №14.-С.30-36
4. Демченко М.О. Управление рисками в условиях кризиса //Управление финансами и рисками в лизинговой компании. - № 1. – 2009.
5. Костина Ю.А. Сущность системы риск-менеджмента, ключевые элементы и этапы формирования // Финансы и кредит. - №14. - 2011
6. Кузьмин Е.А. Преактивные процессы управления рисками организационно-экономической системы: идентификация и фильтрация // Финансы и кредит. №2. – 2013
7. Лысенко Д. Как управлять рисками //Аудит и налогообложение. - № 10.- 2009.
8. Лысенко Д. Управление рисками //Аудит и налогообложение - № 3. - 2010.
9. Найт, Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль: Пер. с англ. / Центр эволюционной экономики. — М.: Дело, 2003. — 360с. — (Современная институционально-экономическая теория)
10. Фомичев, А.Н. Риск-менеджмент: Учеб. пособ. — 2-е изд. — М. : Дашков и К, 2008, –376 с.
11. Черемных Ю.Н. Микроэкономика. Продвинутый уровень: учебник. – М. – Инфра-М. 2008. 844с.

12. Голиков С.Д., Гайнутдинов Т.Р. «Современные методы продвижения инноваций», в сборнике PER ASPERA AD ASTRA, Ставрополь, 2014, стр. 105-107
13. Голиков С.Д., Маари К.Н., Нуреев Р.М. «Влияние риска недобросовестного поведения контрагентов на стоимость компании», в сборнике: «Кризис экономической системы как фактор нестабильности современного общества», Саратов 2014г., стр. 35-39
14. Чернова Г.В. Кудрявцев А.А. Управление рисками: учебное пособие М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2009. - 160 с.
15. Шапкин А.С. Теория риска и моделирование рискованных ситуаций: учебник для студентов вузов по спец. «Математические методы в экономике». – М.: Дашков и К. 2007. 880с.
16. Шапкин А.С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций: Монография. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко». 2012. 544с.

Утенов Г. Г.
студент

Факультет Международных экономических отношений
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва

ПРИМЕНЕНИЕ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИХ МЕТОДОВ ДЛЯ МОДЕЛИРОВАНИЯ ФОНДОВЫХ ИНДЕКСОВ

Развитие фондового рынка в Российской Федерации находится на очень слабом уровне. Капитализация всего российского фондового рынка равна капитализации компании Apple. Индикатором изменения всего фондового рынка являются индексы. Существуют два индекса, которые описывают фондовый рынок в России: MICEX и RTSI. Индекс RTSI отражает текущую рыночную капитализацию крупнейших компаний, котирующихся на бирже, посчитанную в долларах США и выраженную в относительных единицах. В основе расчета индекса находятся 50 публичных компаний с крупнейшей капитализацией. Для анализа в данном исследовании был выбран именно индекс RTSI, рассчитанный в долларах США, так как он более точно описывает изменение рыночной капитализации с учетом ослабления национальной валюты. Ввиду того, что фондовый рынок в России находится на стадии развития, существуют множество факторов, которые влияют на изменение данного индекса. Высокое значение имеет изменение индексов фондовых рынков в других мировых ведущих державах, такие как США и Китай. Помимо этого, так как индекс рассчитывается по 50 компаниям с крупнейшей капитализацией, а в России большая часть компаний с высокой капитализацией принадлежат нефтегазовому сектору, то изменение стоимости нефти марки Brent также влияет на значение индекса RTSI.

Таким образом, в качестве анализируемой переменной был выбран индекс RTSI, а в качестве факторных: значение индекса S&P 500 (включает в себя 500 избранных компаний США с крупнейшей капитализацией), HSI (Hang Seng Index – средневзвешенное значение 34 крупнейших по капитализации компания на Гонконгской фондовой бирже) и стоимость нефти марки Brent.

Целью данного исследования является анализ изменения значения индекса RTSI. Данные были взяты с сайта инвестиционной компании «Финам» - finam.ru. Данные были взяты за период с 1 января 2010 года по 1 октября 2014 года на ежемесячной основе (58 наблюдений). В качестве инструмента будет использоваться модель ARIMA (autoregressive integrated moving average). Данная модель является расширением модели ARMA для нестационарных рядов, которые путем взятия первой разности становятся стационарными и подчиняются модели ARMA. Однако, данная модель имеет как преимущества, так и недостатки. Основными преимуществами модели ARIMA являются: возможность анализа широкого спектра временных рядов, проверка на адекватность модели не составляет труда, модель не использует независимые переменные. К числу основных недостатков модели относятся: необходимое большое количество наблюдений (для несезонных данных более 40) и необходимость перестроения всей модели при включении новых переменных. Теперь перейдем к непосредственному анализу временного ряда.

Первичный анализ исходных данных

Значение исходных данных было описано во введении, теперь необходимо проанализировать их динамику. Ниже представлен график временного ряда анализируемой переменной – индекс RTSI с 2010 года по октябрь 2014. По графику можно отметить негативный тренд и утверждать, что ряд является не стационарным, однако для более точного вывода, необходимо посмотреть ACF и PACF.

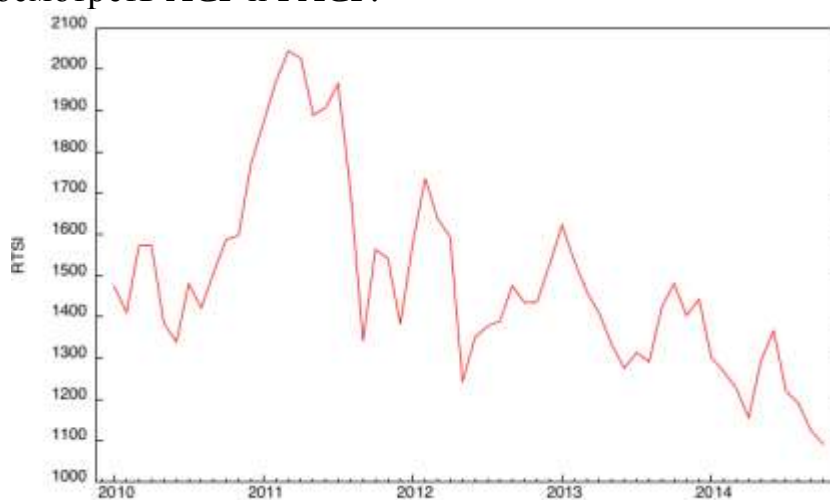


Рис. 1 График временного ряда изменения индекса RTSI

Ниже представлены графики автокорреляционной функции и частной

автокорреляционной функции. По графику заметна сильная автокорреляция на первых пяти лагах.

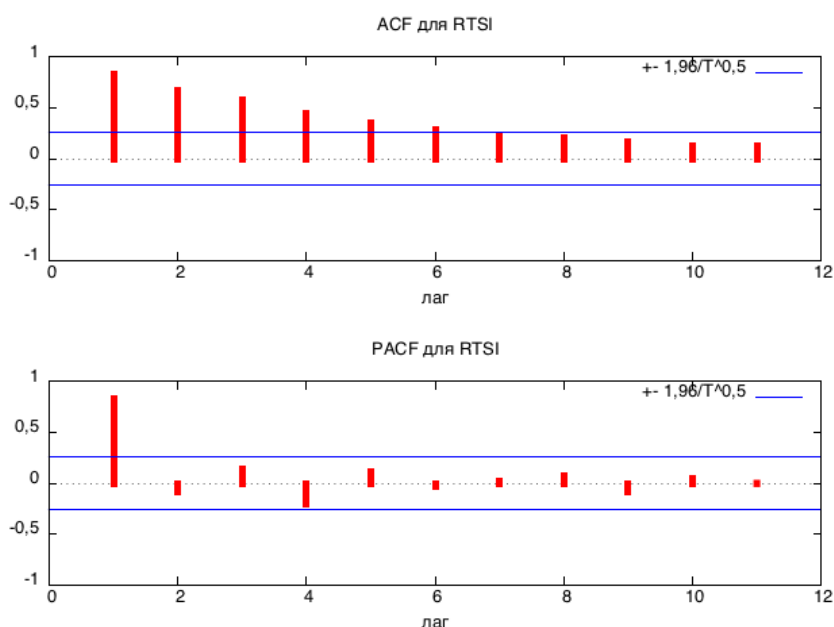


Рис. 2 График ACF и PACF временного ряда изменения индекса RTSI

В таблице ниже представлены свойства ACF и PACF для моделей AR и MA. По графикам очевидно, что ни одна из моделей не подходит. А значит ряд не является стационарным.

Таб. 1 Свойства автокорреляционных и частных автокорреляционных функций AR(p), MA(q)

	AR(1)	AR(2)	MA(1)	MA(2)
ACF	Экспоненциально затухает	Экспоненциально затухает	Пик на лаге 1	Пик на лагах 1,2
PACF	Пик на лаге 1	Пик на лагах 1,2	Экспоненциально затухает	Экспоненциально затухает

Для проверки ряда на стационарность, мы воспользуемся тестом Дики-Фуллера. Тест Дики-Фуллера является одним из тестов на единичные корни (Unit root test). Временной ряд имеет единичный корень, или порядок интеграции один, если его первые разности образуют стационарный ряд. Приведенное уравнение авторегрессии (AR(1)) можно представить в виде:

$$\Delta y_t = b * y_{t-1} + \varepsilon_t, \text{ где} \\ b = a - 1, \Delta y_t = y_t - y_{t-1}$$

Таким образом, проверка гипотезы о единичном корне означает проверку нулевой гипотезе о равенстве коэффициента b нулю. В качестве статистики DF-теста выступает обычная t -статистика для проверки значимости коэффициентов линейной регрессии. Проверим все временные ряды на стационарность с помощью теста Дики-Фуллера. Объем выборки ближе к 50 элементам. Все критические значения будут взяты на уровне

значимости 5%. Для стационарного ряда t наблюдаемое должно быть меньше t критического.

Таб. 2 Результаты проведения теста Дики-Фуллера для всех переменных.

	Тест с константой		Тест с константой и трендом	
	t критическое	t наблюдаемое	t критическое	t наблюдаемое
RTSI	-3,00	-1,23145	-3,60	-2,23994
Brent	-3,00	-2,10891	-3,60	-1,77926
HSI	-3,00	-2,11355	-3,60	-2,35142
S&P 500	-3,00	0,60594	-3,60	-1,90401

Из приведенной выше таблицы видно, что все гипотезы на уровне значимости 5% не отклоняются. Для приведения ряда к стационарному виду необходимо взять первые разности. Построим график первых разностей изменения индекса RTSI. По полученному графику можно сделать вывод, что возможно, ряд является стационарным.

По автокорреляционной функции и частной автокорреляционной функции первых разностей исходного временного ряда крайне трудно предположить модификацию модели $AR(p)$ и $MA(q)$. Поэтому в качестве предположения в следующей главе мы рассмотрим модели: $ARIMA(1,1,1)$, $ARIMA(2,1,1)$, $ARIMA(1,1,2)$ и $ARIMA(2,1,2)$.

Модели ARIMA

Процедура построения модели ARIMA состоит из следующих этапов:

1. Идентификация модели
2. Оценивание
3. Тестирование и диагностика
4. Прогнозирование

На первом этапе происходит анализ временного ряда на стационарность, и в случае если ряд не стационарен, то необходимо установить порядок интеграции d , чтобы добиться стационарности ряда, путем взятия необходимого количества последовательных разностей. И последняя стадия первого этапа – это определение характеристик модели ACF и PACF на основе которых определяются параметры p и q модели ARIMA (p, d, q). В нашем случае параметры p и q были заданы интуитивно.

На втором этапе происходит оценка методом МНК и ММП. Оценивание коэффициентов модели с помощью метода ММП осуществляется по средством процедур численной оптимизации:

- Поиск на сетке (grid search)
- Метод наискорейшего подъема (steepest ascent)
- Метод Newton-Raphson
- Метод Davidon-Fletcher-Powell

На третьем этапе происходит диагностика остатков модели: проверка остатков на некоррелированность (предположение, что случайное

возмущение является белым шумом) и проверка остатков на нормальность. Качество модели оценивается с помощью информационных критериев: AIC (Акаике) и BIC (Шварца). Наилучшую модель характеризуют наименьшее значение критериев. Критерии рассчитываются по следующим формулам:

$$AIC = \ln \hat{\sigma}_k^2 + \frac{2k}{n} \quad BIC = \ln \hat{S}_k^2 + \frac{k \ln n}{n}$$

где k – число параметров модели, n – число наблюдений, $\ln \hat{\sigma}^2$ – логарифм остаточной дисперсии.

На последнем этапе происходит прогнозирование. Наилучший прогноз получается при минимальной среднеквадратической ошибке:

$$E\{y_{T+h}|y_1 \dots y_T\}$$

Для анализа были выбраны следующие модели:

- ARIMA (1,1,1)

Данный выбор параметров означает, что мы берем первую разность временного ряда ($d=1$) и первый порядок частей AR ($p=1$) и MA($q=1$). В данной модели все коэффициенты оказались значимы. Запишем математический вид получившейся модели:

$$\Delta y_t = -7,49 + 0,81\Delta y_{t-1} - \varepsilon_{t-1} + \varepsilon$$

(3,99) (0,087) (0,052)

- ARIMA (2,1,1)

Данный выбор параметров означает, что мы берем первую разность временного ряда ($d=1$), второй порядок части AR ($p=2$) и первый порядок части MA($q=1$). В данной модели все коэффициенты кроме константы оказались значимы. Запишем математический вид получившейся модели:

$$\Delta y_t = -6,6 - 0,5\Delta y_{t-1} - 0,255\Delta y_{t-2} - 0,55\varepsilon_{t-1} + \varepsilon$$

(13,52) (0,24) (0,13) (0,22)

- ARIMA (1,1,2)

Данный выбор параметров означает, что мы берем первую разность временного ряда ($d=1$), первый порядок части AR ($p=1$) и второй порядок части MA($q=2$). В данной модели ни один из коэффициентов не оказался значим. Запишем математический вид получившейся модели:

$$\Delta y_t = -6,64 - 0,22\Delta y_{t-1} + 0,28\varepsilon_{t-1} - 0,26\varepsilon_{t-2} + \varepsilon$$

(12,85) (0,38) (0,37) (0,15)

- ARIMA (2,1,2)

Данный выбор параметров означает, что мы берем первую разность временного ряда ($d=1$), второй порядок части AR ($p=2$) и второй порядок части MA($q=2$). В данной модели все коэффициенты кроме константы значимы. Запишем математический вид получившейся модели:

$$\Delta y_t = -6,93 - 1,44\Delta y_{t-1} - 0,83\Delta y_{t-2} + 1,7\varepsilon_{t-1} + \varepsilon_{t-2} + \varepsilon$$

(16,11) (0,07) (0,08) (0,16) (0,18)

Рассчитаем значения информационных критериев для всех выбранных моделей, с целью найти наилучшую.

Таб. 4 Результаты сравнения моделей по средствам информационных критериев.

После сравнения моделей по значениям информационных критериев были выбраны две лучшие модели: ARIMA (1,1,1) и ARIMA (2,1,2). Для того, чтобы выбрать наилучшую модель построим совмещенный график исходного временного ряда и модельных значений для каждой из моделей.

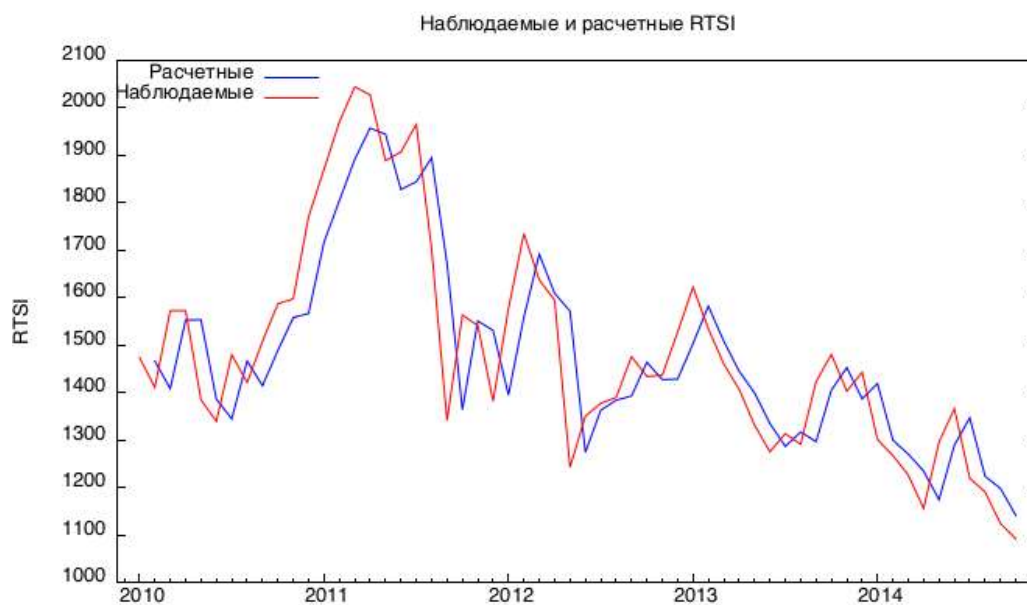


Рис. 8 График исходного временного ряда и модельных значений ARIMA (1,1,1)

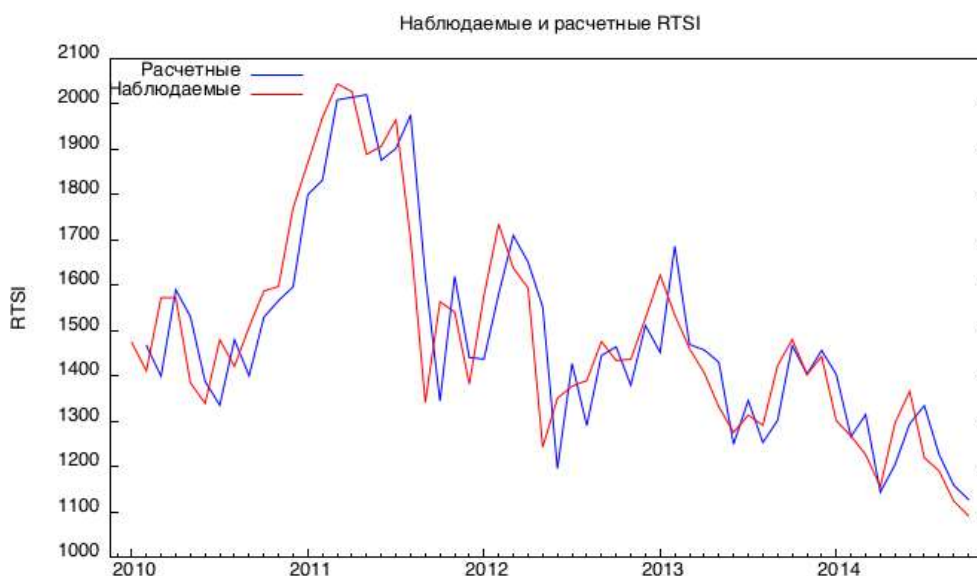


Рис. 9 График исходного временного ряда и модельных значений ARIMA (2,1,2)

По приведенным выше графикам можно отдать предпочтение модели ARIMA (2,1,2). Однако, проверим обе модели на адекватность. Для проверки модели на адекватность проанализируем автокорреляционную функцию

остатков обеих моделей. В остатках должна отсутствовать автокорреляция.

Проверка модели на адекватность

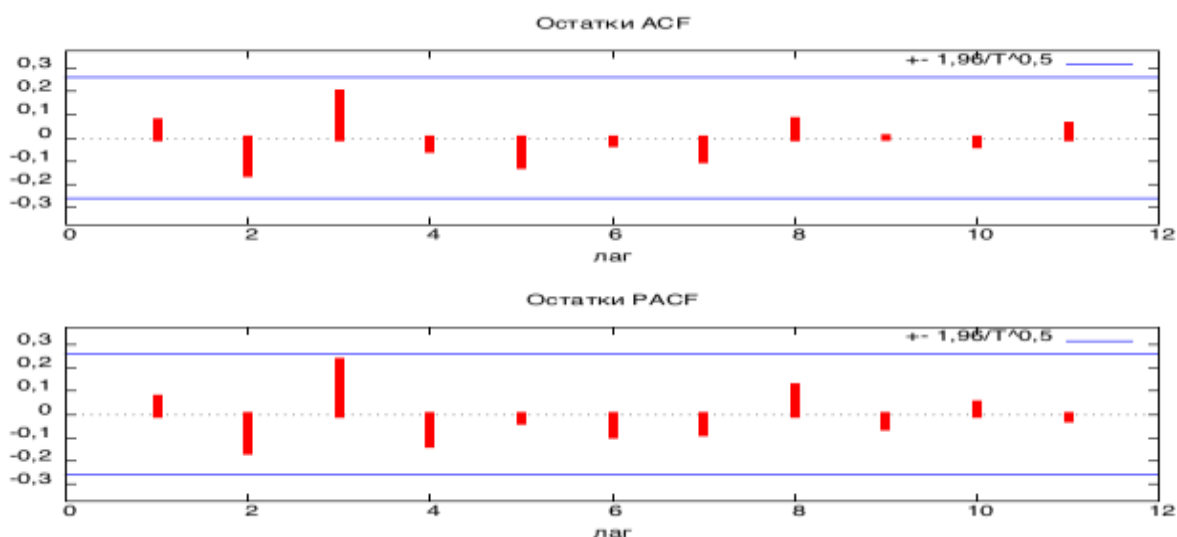


Рис. 10 График ACF и PACF остатков модели ARIMA (1,1,1)

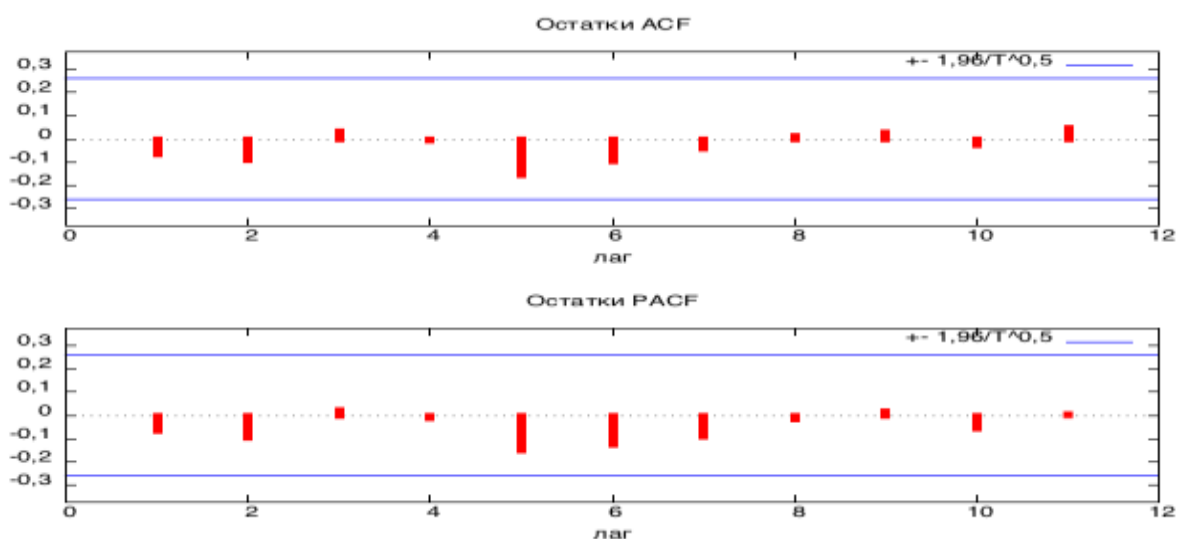


Рис. 11 График ACF и PACF остатков модели ARIMA (2,1,2)

Из графиков, на которых представлены автокорреляционные функции остатков моделей ARIMA (1,1,1) и ARIMA (2,1,2) можно сделать вывод, что обе модели адекватны, но так как модель ARIMA (2,1,2) описывает динамику исходного временного ряда более точно, то предпочтение отдается этой модели.

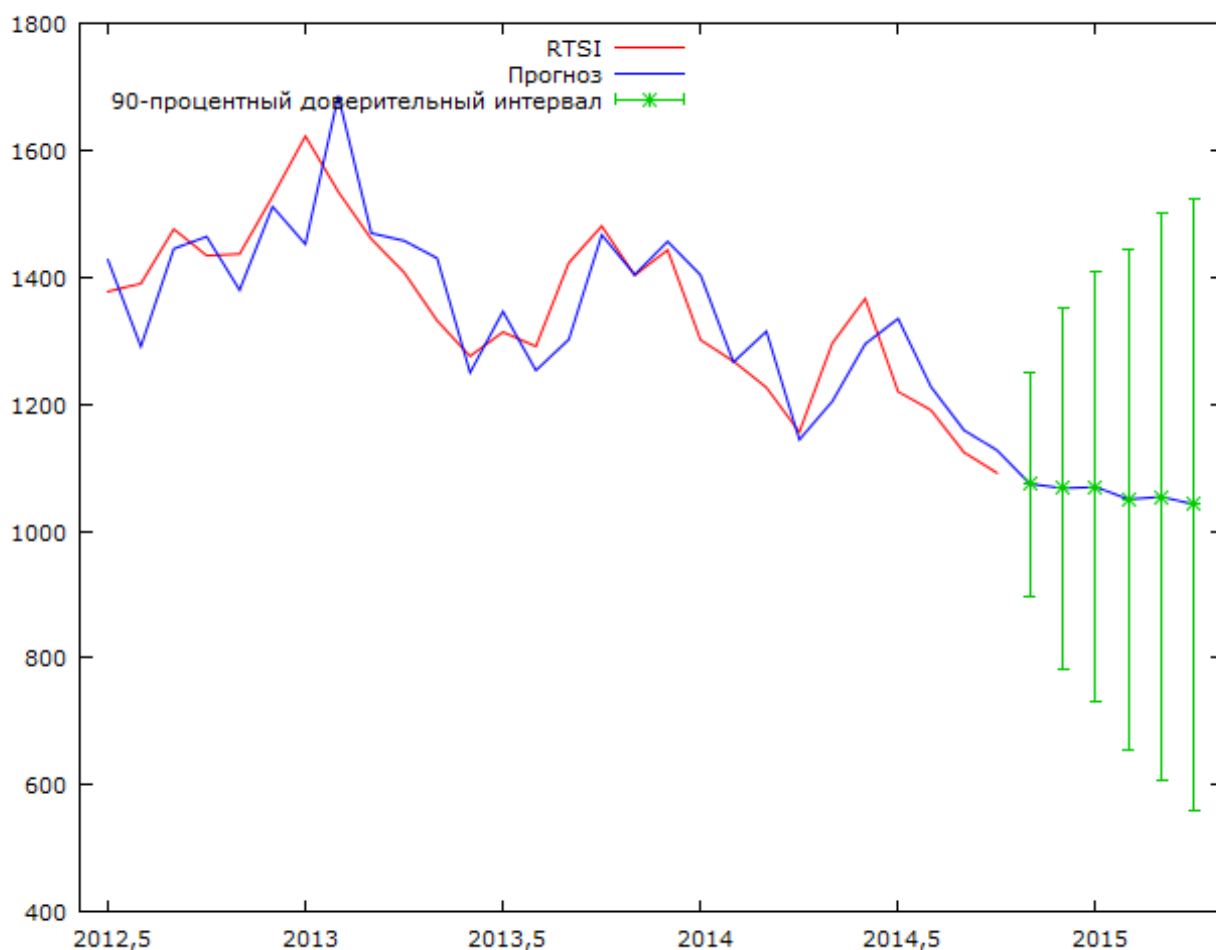


Рис. 12 Графики временных рядов RTSI, модельных и прогнозных значений с доверительным интервалом

Основной целью данного исследования было моделирование динамики индекса RTSI с помощью модели ARIMA.

На этапе первичного анализа данных, было установлено, что все ряды являются не стационарными, три из них (RTSI, S&P 500, Brent) имеют порядок контеграции 1. После установления нестационарности ряда были выбраны 4 модели ARIMA. С помощью информационных показателей были выбраны две лучшие, которые после анализа остатков оказались адекватным. Остатки обладали свойствами белого шума, т.е. были стационарны, имели нормальное распределение и отсутствие автокорреляции. Так как обе модели были адекватны и по информационным критериям не удалось установить, какая из них предпочтительней, то предпочтение было отдано модели, которая, согласно графику, наиболее точно описывала исходный временной ряд. На конечном этапе был построен прогноз по модели ARIMA (2,1,2). Важно отметить, что несмотря на неточность модели, реальное значение индекса, зафиксированное на декабрь 2014 года, входит в 90%-ый прогнозный доверительный интервал.

Подытожив все, выше написанное, можно отдать предпочтение модели ARIMA (2,1,2), которая является адекватной и наиболее точно описывает

динамику исходного временного ряда.

С помощью эконометрических моделей можно анализировать фондовые индексы, но делать прогнозы не всегда представляется возможным, так как существует множество факторов, влияющих на индексы, не поддающихся количественному измерению.

Использованные источники:

1. Материалы лекций и Практикума по дисциплине «Эконометрика» Родионовой Л.А., Москва, 2014 г.
2. Эконометрика: учебник / под ред. д-ра экон. наук, проф. В.С. Мхитаряна. – Москва : Проспект, 2011.
3. Голиков С.Д., Гайнутдинов Т.Р. «Современные методы продвижения инноваций», в сборнике PER ASPERA AD ASTRA, Ставрополь, 2014, стр. 105-107
4. Голиков С.Д., Маари К.Н., Нуреев Р.М. «Влияние риска недобросовестного поведения контрагентов на стоимость компании», в сборнике: «Кризис экономической системы как фактор нестабильности современного общества», Саратов 2014г., стр. 35-39
5. Краснопеева Н. А., Назруллаева Е. Ю. Моделирование влияния инвестиций в основной капитал на материальные затраты в отраслях промышленности США в 1958–2005 гг. // Экономический журнал ВШЭ [2014] Т. 18 № 1. С. 102–132
6. Айвазян С. А., Б. Е. Бродский, Э. М. Сандоян, М. А. Восканян, Д. Э. Манукян. Макроэконометрическое моделирование экономик России и Армении // ПЭ. 2013. №3
7. Finam.ru

Утенов Г. Г.
студент

**Факультет Международных экономических отношений
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва**

ПЕНСИОННЫЙ ВОЗРАСТ В РОССИИ: НЕОБХОДИМОСТЬ ПОВЫШЕНИЯ И ПОСЛЕДСТВИЯ

Сравнение пенсионного возраста в России и в мире

Пенсионный возраст – это возраст гражданина страны, установленный правительством страны, по достижении которого гражданин может получать пенсию, т. е. при достижении этого возраста гражданин перестает выплачивать пенсионные взносы и начинает получать выплаты из пенсионного фонда. В некоторых странах, в число которых входит Россия, пенсионный возраст устанавливается для мужчин и для женщин на разном уровне, однако становится все больше стран, в которых мужчины и женщины выходят на пенсию при достижении одного и того же возраста (Испания, Исландия и др.).

В России пенсионное обеспечение было введено еще в 1932 году, когда Россия входила в состав СССР. Пенсионный возраст был установлен на уровне 60 лет для мужчин и 55 лет для женщин, с тех пор пенсионный возраст не изменялся, уже этот факт может свидетельствовать о необходимости пересмотра пенсионного возраста в современной России. В сравнении со многими другими странами граница пенсионного возраста установлена на очень низком уровне. В большинстве развитых европейских государств пенсионный возраст, в среднем, выше на 3-5 лет, для мужчин, и на 5-7 для женщин. Наибольший пенсионный возраст зафиксирован в Финляндии, там мужчины и женщины выходят на пенсию в возрасте 68 лет, Норвегия находится на втором месте с возрастом 67 лет как для мужчин, так и для женщин. Из всего выше сказанного, становится очевидно, что необходимо пересматривать пенсионный возраст в Российской Федерации. Перейдем к основным причинам, по которым это необходимо сделать.

Аргументы за повышение пенсионного возраста в России

Вопрос увеличения пенсионного возраста очень болезненный и очень негативно воспринимается населением. Именно поэтому, правительству очень трудно аргументировать, почему эта мера является необходимой.

Однако, существует ряд аргументов за поднятие пенсионного возраста. В первую очередь, это крайне высокая доля пенсионеров в России, в начале 2010 года доля пенсионеров в населении составляла около 27,2%, и естественно предположить, что за последние 4 года она только увеличилась. Все это создает очень высокую нагрузку на трудоспособное население, на 1000 работников в 2008 году приходилось 562 пенсионера, данный показатель очень высок. Следующим аргументом в пользу повышения пенсионного возраста является тот факт, что более 50% пенсионеров по старости имеют работу. Явление получения пенсии и одновременной работы имеет место в малом количестве государств, в России это вызвано небольшим размером пенсионных выплат. Подразумевается, что по достижении людьми пенсионного возраста, они становятся нетрудоспособными, однако, в реальности получается, что пенсионеры, в среднем, работают еще около 5 лет после выхода на пенсию. Таким образом получается, что у людей наступает ложная нетрудоспособность.

Одной из основных проблем пенсионной системы Российской Федерации является досрочный выход на пенсию. Существует несколько основных причин досрочного выхода на пенсию: досрочные пенсии по старости, назначаемые за работу в особых условиях труда или в районах Крайнего Севера и пенсии по инвалидности. Все это приводит к тому, что реальный возраст выхода на пенсию ниже фактического на 6 лет у мужчин (54 года) и на 3 года у женщин (52 года). Естественно, что данная проблема наблюдается не только в РФ, а в ряде других стран, но стоит отметить, что в этих странах пенсионный возраст повышается, чего до сих пор не происходит в России. Еще одна причина необходимости повышения

пенсионного возраста следует из того, что пенсионный возраст в России был установлен более 80 лет назад, а характер труда за это время изменился колоссально. В значительной мере произошло сокращение рабочих мест, требующих высокой физической нагрузки. Следовательно, изменяется возрастная граница утраты трудоспособности, так как производительности работников, занятых в интеллектуальной сфере, в меньшей степени зависит от возраста, подтверждением этому может служить тот факт, что наибольшая доля пенсионеров занята в сфере образования, здравоохранения и науки. Очевидно, что при движении России по пути постиндустриального развития, будет происходить увеличение возраста потери трудоспособности.

Еще одним немаловажным аргументом в пользу повышения пенсионного возраста являются существенные демографические сдвиги в социальных жизненных циклах. Это связано с массовым распространением высшего образования в России, в 50-ые годы, молодые люди тратили значительно меньше времени на обучение, чем в современной России. Все это приводит к тому, что возраст начала постоянной трудовой занятости повышается, что в совокупности с низким уровнем пенсионного возраста дает снижение трудоспособного населения и увеличение нагрузки. Однако, очевидно, что существуют и противники повышения пенсионного возраста. Аргументы против повышения пенсионного возраста будут рассмотрены в следующем разделе.

Аргументы против повышения пенсионного возраста

Необходимо назвать аргументы, которые высказываются против повышения пенсионного возраста. Однозначно, первым аргументом против повышения пенсионного возраста является низкая ожидаемая продолжительность жизни в России, особенно у мужчин. В списке стран по ожидаемой продолжительности жизни Россия занимает 112 место. У мужчин в России ожидаемая продолжительность жизни – 59,5 лет, что ниже барьера выхода на пенсию, однако на самом деле картина сильно искажена. Низкая продолжительность жизни у мужчин находится под влиянием двух важных факторов: высокая младенческая смертность и высокая смертность в мужских когортах в возрасте 40-60. Однако, если исключить данные показатели и посмотреть на коэффициент дожития у мужчин в России старше 60 лет, то показатели являются сопоставимыми со многими странами мира. Но ожидаемая продолжительность женщин в России находится на очень высоком уровне, даже по сравнению со многими странами, хотя граница выхода на пенсию у женщин в России значительно ниже. Из этого получается, что Россиянки, в среднем, живут на 2-10 лет меньше, чем жительницы Европейского союза, а за пенсией могут обратиться на 5-12 лет раньше. Таким образом, женщины в России проводят времени на пенсии даже больше, чем их ровесницы из западных стран. Все это указывает на возможность повышения пенсионного возраста у женщин, чья продолжительность жизни значительно превышает границу выхода на

пенсию.

Еще одним аргументом является плохое состояние здоровья населения. Сторонники данного аргумента считают, что сохранении состояния здоровья на прежнем уровне и повышение пенсионного возраста приведут только к увеличению инвалидности среди населения. Однако, никто не требует резкого повышения пенсионного возраста. Этот процесс очень длительный и должен производиться постепенно. Следующей причиной, которая называется против увеличения пенсионного возраста, является неготовность рынка труда. Больше количество компаний просто не готовы нанимать на работу людей в возрасте выше 60 лет, однако на эту проблему можно посмотреть с разных сторон. С одной стороны рынок труда действительно пока не готов и лицам предпенсионного и пенсионного возраста трудно найти работу. Но с другой стороны, компания будет с большей вероятностью готова нанять сотрудника в возрасте 55 лет, если он выходит на пенсию в 65, чем 60. В этом случае компания ожидает, что он будет работать более продолжительный срок, а следовательно в такого сотрудника можно инвестировать. Из этого следует, что сохранение прежних границ пенсионного возраста может не только не улучшить положение людей предпенсионного и пенсионного возрастов, но даже может усугубить.

Последней и, возможно, самой главной причиной является социальная неприемлемость этой меры. Этот аргумент в значительной мере тормозит принятие политического решения, так как никто не хочет брать на себя такую большую ответственность. Проблема заключается в том, как преподнести необходимость данной меры. В СМИ часто появляются высказывания лиц правительства РФ, которые говорят о необходимости повышения пенсионного возраста с целью снижения нагрузки на государственный бюджет, но эта причина не является весомой для большинства людей предпенсионного возраста. Необходимо проводить кампании, целью которых будет разъяснение реальных причин необходимости повышения пенсионного возраста, в случае если удастся донести до населения, что эта мера является благом для населения и страны в целом, уровень социальной неприязни значительно сократится.

Выше были приведены аргументы как за повышение пенсионного возраста, так и против. Теперь необходимо подвести итоги, сделать выводы и предложить возможные пути решения данной экономико-демографической проблемы.

Возможные пути решения. Выводы

По моему мнению, ответ на вопрос «Необходимо ли поднимать пенсионный возраст?» является однозначным. Необходимо. Основная проблема заключается в том, как это сделать, какие первоочередные меры следует принять и как объяснить населению необходимость данной меры. Одной из первоочередных мер, на мой взгляд, является необходимость поднятия реального возраста выхода на пенсию. Очевидно, что это крайне

трудно сделать путем сокращения досрочной пенсии по инвалидности, но повышение выхода на пенсию у работников специальных сфер является реальной и полезной мерой. В настоящее время сотрудники внутренних органов выходят на пенсию в возрасте около 40 лет, что на мой взгляд, является неприемлемым. Повышение фактического возраста выхода на пенсию приведет к снижению нагрузки на трудоспособное население и на государственный бюджет.

Еще одной мерой, которая обсуждается на протяжении большого периода времени, является выравнивание пенсионного возраста мужчин и женщин, многие развитые европейские государства уже пришли к этому. В Финляндии и Норвегии, а также еще в ряде стран мужчины, как и женщины выходят на пенсию в одном и том же возрасте. В случае России актуальность данной меры подтверждается высокой продолжительностью жизни у женщин и крайне низким барьером выхода на пенсию. В 1932 году, при принятии пенсионных возрастов, разница в возрасте выхода на пенсию обуславливалась одинаково-тяжелыми условиями труда. При работе с высокими физическими нагрузками женщинам было необходимо раньше выходить на пенсию, однако в современной России доля женщин, работающих на должностях, связанных с высокой физической нагрузкой, крайне мала.

Из всего вышесказанного следует то, что в России действительно есть необходимость пересмотра пенсионного возраста, как для мужчин, так и для женщин. Это подтверждено многими аргументами. Основной задачей правительства на данном этапе является проведение необходимых реформ, однако, это необходимо делать совместно со специалистами в данной сфере, что бы повышение пенсионного возраста в России не стало демографической катастрофой.

Использованные источники:

1. Малева Т., О. Синявская - Повышение пенсионного возраста: pro et contra
2. Гурвич Е. - Реформа 2010 г.: решены ли долгосрочные проблемы пенсионной системы?
3. Лежнина Ю. - Социально-экономические последствия повышения возраста выхода на пенсию

Уткина К.А.
студент
НИУ ВШЭ Пермь
Россия, г. Пермь

ПРОБЛЕМА ДОВЕРИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ СДЕЛКАХ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

На сегодняшний день в рамках институциональной экономики существует такая проблема, как парадокс доверия. Агенты, совершая любую сделку, имеют выбор либо доверять друг другу, либо нет. Результат их

выбора влияет на многое: каким образом совершится сделка, и что получают в результате её совершения обе стороны. К сожалению, экономисты не учитывают данную проблему в своих моделях, поэтому изучение доверия является очень актуальным вопросом.

Цель данной работы: на основе статьи «The trust paradox: a survey of economic inquiries into the nature of trust and trustworthiness» (авторы: Harvey S., James, Jr.), выявить существование проблемы доверия на рынке операторов сотовой связи России.

Задачи:

- Изучить статью «The trust paradox: a survey of economic inquiries into the nature of trust and trustworthiness»;
- Выявить существование проблемы доверия на рынке операторов сотовой связи.

В статье «The trust paradox: a survey of economic inquiries into the nature of trust and trustworthiness» данная проблема и методы её решения рассматриваются с точки зрения дилеммы заключенных. Таким образом, игра представлена в следующем виде: [1]

		Агент Б	
		соблюдать	использовать
Агент А	доверять	w, w	$-y, w+x$
	не доверять	$0, -z$	$0, 0$

В случае, если агенты выбирают стратегию (доверять; соблюдать), они получают выгоду $w > 0$;

Если Агент А доверяет, а Агент Б использует его доверие в своих целях, то Агент А получает убыток в размере $y < 0$, а Агент В получает выигрыш $w+x$;

Если Агент А не доверяет Агенту Б, который соблюдает условия контракта, Агент А не имеет ни выигрыша, ни убытка, тогда как Агент В получает убыток $z < 0$;

Если же Агенты выбирают стратегию (не доверять; использовать), они ничего не выигрывают.

Как мы видим, чтобы перейти из равновесия по Нэшу (не доверять; использовать) в Паретто-эффективное равновесие (доверять; соблюдать), нужно создать некие стимулы, которые побуждали бы агентов к сотрудничеству. Однако, это противоречит самому понятию доверия, которое определяется в статье следующим образом: *«доверие имеет место быть в том случае, если принципал остается в уязвимом положении по отношению к действиям агента, при этом не пытаясь создать барьеры для*

защиты своих интересов и не ограничивая действия агента».

Существует несколько методов решения данной проблемы (переход из равновесия по Нэшу в Паретто-эффективное состояние).

1) Изменение предпочтений игроков.

Изменения могут быть:

- Экзогенными. Агент Б должен иметь предпочтение доверять Агенту А, которое исходит из того, что полезность от x должна быть отрицательна. В этом случае Агент Б не будет выбирать стратегию использования доверия Агента А. Примером внешней санкции для Агента В может быть стыд.

- Эндогенными. Данные изменения предпочтений связаны с введением эмоциональной предрасположенности к кооперации, которое достигается путем появления чувства вины в случае отказа от сотрудничества. Изменения предпочтений игроков в данном случае происходит с помощью усвоения культурных норм, которые «запрещают» вести себя оппортунистически.

		Агент Б	
		соблюдать	использовать
Агент А	доверять	w, w	$-y, w - x$
	не доверять	$0, -z$	$0, 0$

2) Написание подробного контракта.

Данный подход к решению проблемы предполагает написание явного контракта, осуществление которого будет гарантировано третьей стороной.

Контракт принимает 2 формы:

1. Контроль с наказанием. В условиях данного контракта Агент А может контролировать выбор стратегии Агента Б, затратив на это некоторые издержки. Агент А также имеет право обратиться к третьей стороне (например, к суду) с целью наказания Агента Б, либо принуждения его к кооперации.

		Агент Б	
		соблюдать	использовать
Агент А	доверять	$w - c, w$	$-y - c, w + x - d$
	не доверять	$0, -z$	$0, 0$

2. Контроль со стимулами. В данном случае Агент А вводит стимулы для Агента Б, чтобы тот не использовал оппортунистическое поведение.

Важно отметить, что это будет эффективно до тех пор, пока издержки Агента А на мониторинг и награждение будут не слишком высокими для него, и пока стимулы для Агента Б будут достаточны для его мотивации.

		Агент Б	
		соблюдать	использовать
Агент А	доверять	$w-c-a, w+a$	$-y-c, w+x$
	не доверять	$0, -z$	$0, 0$

3. Использование неявного социального контракта.

Помимо прочего, решением проблемы парадокса доверия, основанном на дилемме заключенных, является способность сторон (агентов) полагаться на неявные, скрытые общественные контракты, суть которых заключается в том, что данный тип контракта исключает появление третьей стороны как участника, следящего за выполнением сделки. В данном контракте только его участники могут подавать сигналы о том, что договор был нарушен или выполнен не полностью, в таком случае агенты решают разногласия между собой, не прибегая к помощи третьих лиц, таких, как суд.

		Агент Б	
		Соблюдать	Использовать
Агент А	Доверять	$w-c, w$	$-y-c-e, w+x-f$
	Не доверять	$0, -z$	$0, 0$

Рассмотрим влияние контрактов данного типа в контексте «дилеммы заключенных».

В данном случае c – это издержки мониторинга Агента А за действиями Агента Б, e – это усилие, которое прикладывает Агент А для того, чтобы общество санкционировало (f) действия Агента Б в том случае, если он не соблюдает договоренностей контракта, а эксплуатирует агента А, поступает оппортунистически. В этом случае, равновесие Нэша (доверять; соблюдать) будет оставаться в этом месте матрицы дилеммы заключенных до тех пор, пока $w-c > 0$, а $f > x$. Таким образом, каждый агент имеет возможность с некоторой вероятностью предугадывать, будет ли другая сторона вести себя кооперативно или нет.

4. Повторяющееся взаимодействие.

Решением проблемы парадокса доверия так же является возможность

повторения взаимодействия между агентами. В этом случае агенты взаимодействуют в первом этапе игры, заведомо предполагая, что транзакция повторится в будущем вновь. Повторение является решением проблемы «дилеммы заключенных», так как требует от агентов реализации либо явных, либо неявных соглашений, чтобы смягчить наказание, вызванное злоупотреблением доверия контрагента.

Существует две стратегии наказания агентов, не соблюдающих условия контракта при повторении: стратегия «око за око» и стратегия наказания. Согласно первой стратегии, агент сотрудничает с другим полноценно при осуществлении первой сделки, после чего повторяет действия партнера при первой транзакции. Вторая же стратегия предполагает, что агент сотрудничает со вторым до тех пор, пока не поймет, что тот начал его использовать, в результате чего первый отказывается от проведения последующих сделок. Для обеих стратегий характерно то, что агенты имеют стимулы для продолжения сотрудничества настолько, насколько они ожидают взаимодействий на последующих этапах игры. Выгода от такого сотрудничества существенна, в то время как возможность эксплуатировать не интересна второй стороне.

Доверие и надежность являются ключевыми элементами любых контрактов, ни один рынок не может функционировать, если агенты на нем не доверяют друг другу. В экономической литературе считается, что доверие может быть достигнуто благодаря институциональным и другим механизмам, которые дают стимул агентам быть надежными. Как правило, такие механизмы предполагают изменение предпочтений сторон, а также использование методов решения, рассмотренных в статье, и их комбинации. Решить проблему парадокса доверия нам позволяет во всех случаях игра «дилемма заключенных».

Стоит отметить, что доверие, основанное на личном отношении агентов друг к другу, способствует более эффективному сотрудничеству, так как агенты не хотят рисковать своей репутацией и налаженными связями с другими агентами. Однако, они, должны уметь определять, достаточно ли стимулов к сотрудничеству у их партнеров, и в зависимости от этого выбирать свою тактику поведения – использовать методы решения проблемы доверия или доверять внутренним стимулам.

Рассмотрим парадокс доверия на примере российской «большой тройки» сотовых операторов, а именно: МТС, Билайн и Мегафон, которая занимает около 3/4 всей рыночной доли. [2] В данном случае можно говорить об олигополии, так как на рынке сотовой связи в России доминирует небольшое количество игроков и существуют высокие барьеры входа. Так как данная отрасль находится на высоком уровне развития, она отличается саморегулированием и невмешательством со стороны государства. Стремительное развитие технологий также определяет тот факт, что операторы постепенно снижают цены на предоставляемые ими услуги.

Рассмотрим два набора тарифных планов упомянутых выше операторов мобильной связи.

Мегафон [3]	Билайн [4]	Мтс [5]
<i>Тариф «Всё включено S»</i> <i>Интернет: 1гб</i> <i>Ежемесячная плата: 190р.</i> <i>Пакет минут: 250мин</i> <i>Исходящие вызовы сверх пакета на номера других операторов: 1,50р/мин</i> <i>SMS внутри региона на любые номера: 50шт</i>	<i>Тариф «Всё за 150»</i> <i>Интернет: 1гб</i> <i>Ежемесячная плата: 150р.</i> <i>Пакет минут:</i> <i>безлимитные звонки на номера «Билайн»</i> <i>Исходящие вызовы на номера других операторов: 1р/мин</i> <i>SMS внутри региона на любые номера: 0,5р/шт</i>	<i>Тариф «Smart mini»</i> <i>Интернет: 1гб</i> <i>Ежемесячная плата: 200р.</i> <i>Пакет минут:</i> <i>безлимитные звонки на номера «МТС»</i> <i>Исходящие вызовы на номера других операторов: 1,50р/мин</i> <i>SMS внутри региона на любые номера: 1,75р</i>
<i>Тариф «Всё включено М»</i> <i>Интернет: 3гб</i> <i>Ежемесячная плата: 350р.</i> <i>Пакет минут: 500мин</i> <i>Исходящие вызовы сверх пакета на номера других операторов: 1р/мин</i> <i>SMS внутри региона на любые номера: 600шт</i>	<i>Тариф «Всё за 300»</i> <i>Интернет: 2гб</i> <i>Ежемесячная плата: 300р.</i> <i>Пакет минут: 400мин</i> <i>Исходящие вызовы сверх пакета на номера других операторов: 1р/мин</i> <i>SMS на местные и междугородные номера: 500шт</i>	<i>Тариф «Smart»</i> <i>Интернет: 2гб</i> <i>Ежемесячная плата: 300р.</i> <i>Пакет минут: 350мин</i> <i>Исходящие вызовы сверх пакета на номера других операторов: 1,50р/мин</i> <i>SMS внутри региона на любые номера: 0,50руб/шт</i>

Проанализировав данные о тарифных планах, мы видим, что компании устанавливают на свои услуги близкие цены, избегая вовлечения в ценовую конкуренцию, так как данный вариант развития событий является неблагоприятным для всех трех олигополистов. При этом, «начинки» в каждой из групп тарифных планов в большей степени схожи, однако, все же, имеют некоторые отличия, причиной чего является стремление операторов дифференцировать предлагаемые услуги. Вероятно, это связано с тем, что операторы ориентируются на определенных потребителей, стремясь удовлетворить их потребности.

Можно сделать вывод о том, что участники «Большой тройки», являясь конкурентами, тем не менее доверяют друг другу. Находясь в кооперации друг с другом и устанавливая одинаковые цены, они могут рассчитывать на получение большей прибыли, чем в тех случаях, когда они не сотрудничают друг с другом и ведут себя оппортунистически. При вовлечении в ценовую конкуренцию у компаний существует риск увеличения издержек над выручкой, что может привести в конечном счете к нерентабельности. Помимо этого, кооперируясь, данные компании вытесняют с рынка других игроков, не обладающих технологиями, достаточными для обеспечения низких цен на свои услуги.

Таким образом, можно сделать вывод, что цель данной работы была достигнута – была выявлена проблема доверия на рынке сотовых операторов. При этом доверие основано на внутренних стимулах, так как между компаниями нет договоренности о разделении долей рынка и они не применяют предложенные в статье методы решения проблемы, то есть не создают внешние стимулы для искусственного создания доверия.

Использованные источники:

1. Harvey S. James Jr. «The trust paradox: a survey of economic inquiries into the nature of trust and trustworthiness» // Journal of Economic Behavior & Organization Vol. 47 (2002) 291–307
2. Власова И.С. Раскатова М.И. Характеристика и перспективы развития рынка сотовой связи России // Труды IX международной научно-практической интернет-конференции Под ред. Г.К. Сафаралиева, А.Н., Андреева, В.А. Казакова - Пенза: Издательство Пензенского филиала ФГБОУ ВПО РГУИТП, 2014. - 366 с.
3. [Электронный ресурс]. URL: <http://perm.megafon.ru/tariffs/alltariffs/>
4. [Электронный ресурс]. URL: <http://perm.beeline.ru/customers/products/mobile/tariffs/index/cellphone/>
5. [Электронный ресурс]. URL: http://www.perm.mts.ru/mob_connect/tariffs/tariffs/

Оглавление

<i>Набиуллина А.Р., Ефимов О.Н., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА</i>	3
<i>Нагаева О.С., Юманова В.В., ОСОБЕННОСТИ ВНУТРЕННЕЙ И ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ ВИРТУАЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ</i>	11
<i>Назаретян М.Г., ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ФУНКЦИИ СОВРЕМЕННОГО СПЕЦИАЛИСТА СОЦИАЛЬНОЙ РАБОТЫ</i>	18
<i>Названова К.В., ОЦЕНКА ФАКТОРОВ, СДЕРЖИВАЮЩИХ ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА, ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ЭКОНОМИКИ ИННОВАЦИОННОГО ТИПА</i>	22
<i>Найфонова Т.И., Ширяева Н.В., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	27
<i>Найфонова Т.И., Ширяева Н.В., СПОРНЫЕ ВОПРОСЫ АНАЛИЗА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ</i>	29
<i>Наранович О.И., Омелянович А.А., ПЕРЕДАЧА ДОКУМЕНТОВ ПО ЭЛЕКТРОННОЙ ПОЧТЕ С ПРИМЕНЕНИЕМ СОВРЕМЕННЫХ АЛГОРИТМОВ ШИФРОВАНИЯ</i>	31
<i>Наследникова Г. Б., Наследников Ю.М., ФИЛОСОФИЯ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА</i>	35
<i>Насырова Э.И., Галлямова Т.Р., УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ НА МАТЕРИАЛАХ ОАО «БАШКИРСКОЕ» УФИМСКОГО РАЙОНА РБ</i>	40
<i>Натальин А. А., Учаева Е.Ю., СОЦИАЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА</i>	44
<i>Немченко О.А., Тарасенко А.В., Тарасенко С.А., АУДИТ КОНСОЛИДИРОВАННОГО БЮДЖЕТА МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА «ВЕЙДЕЛЕВСКИЙ РАЙОН»</i>	54
<i>Неустроева В.И., РАЗВИТИЕ СЕТЕЙ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ СЕВЕРНЫХ РЕГИОНОВ РОССИИ</i>	60
<i>Неустроева В.И., АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ СМЕРТНОСТИ МУЖЧИН В РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ) ДО 2012 ГОДА</i>	63
<i>Нещадим О.А., Герасименко О.А., АНАЛИЗ ОБОРАЧИВАЕМОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ НА ПРИМЕРЕ КФХ «РЫЧКА»</i>	68
<i>Нигматуллина Г.Р., Яфаева Э.Г., ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ</i>	72

<i>Низамиев И.И., Балыкбаева Р.С., ПРОБЛЕМА ЛИКВИДНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ</i>	<i>75</i>
<i>Низамутдинова Э.С., ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИЩЕННОСТИ МНОГОДЕТНЫХ СЕМЕЙ</i>	<i>80</i>
<i>Никитина А.В., Антипова Е.А., ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i>	<i>83</i>
<i>Никифорова А.А., ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭТИКИ.....</i>	<i>86</i>
<i>Нови И.Н., Соломатина М.В., ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕМОГРАФИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ Г. ТАГАНРОГА)</i>	<i>89</i>
<i>Новиков А.Н., О СИСТЕМЕ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В ПОИСКАХ НОВОЙ КОНЦЕПЦИИ. ЧАСТЬ II</i>	<i>96</i>
<i>Новиков А.Н., О СИСТЕМЕ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В ПОИСКАХ НОВОЙ КОНЦЕПЦИИ. ЧАСТЬ III</i>	<i>107</i>
<i>Новиков А.Н., О СИСТЕМЕ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В ПОИСКАХ НОВОЙ КОНЦЕПЦИИ. ЧАСТЬ I</i>	<i>115</i>
<i>Новикова Е.Н., АНАЛИЗ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЯМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ</i>	<i>121</i>
<i>Новикова Т.В., Новикова Э.Э., ИМПЕРАТИВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....</i>	<i>124</i>
<i>Новикова Н.А., Скачков Д.Е., САМООРГАНИЗАЦИЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ В КОНТЕКСТЕ КОМПЕТЕНТНОСТНОГО ПОДХОДА К ОБРАЗОВАНИЮ.....</i>	<i>130</i>
<i>Носкова О. Г., ОРГАНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АУДИТА КАССОВЫХ ОПЕРАЦИЙ В ООО «УСТЬ-КАТУНСКОЕ ХЛЕБОПРИЕМНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ» СМОЛЕНСКОГО РАЙОНА, АЛТАЙСКОГО КРАЯ.....</i>	<i>133</i>
<i>Носов А.В., СОПОСТАВИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ И РИСКОВ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ (НА ПРИМЕРЕ ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ И РЕСПУБЛИКИ КРЫМ).....</i>	<i>137</i>
<i>Нургалиева Д.И., Минеева В.М., Шарипова В.В., ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ С ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ.....</i>	<i>154</i>
<i>Нуржанова В.А., НОТАРИАЛЬНОЕ УДОСТОВЕРЕНИЕ СДЕЛОК, СВЯЗАННЫХ С ОТЧУЖДЕНИЕМ ДОЛИ В УСТАВНОМ КАПИТАЛЕ ОБЩЕСТВА С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ</i>	<i>161</i>

<i>Нуртдинова Э.Ф., Шапошникова Р.Р.,</i> К ВОПРОСУ ОБ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ.....	170
<i>Нурутдинов М.М., Гаджимурадова Л.А.,</i> ФОНДОВЫЙ РЫНОК В РОССИИ И ЕГО ПРОБЛЕМЫ	171
<i>Нурутдинов М.М., Амирханова С.Н., Алиева Н.У.,</i> ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ДАГЕСТАНА.....	174
<i>Овешникова Л.В.,</i> НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ	178
<i>Овруцкая Г.К., Овруцкая А.А.,</i> СПОСОБЫ ПРОФИЛАКТИКИ МЕЖЭТНИЧЕСКИХ КОНФЛИКТОВ В СТУДЕНЧЕСКОЙ СРЕДЕ.....	180
<i>Овруцкая Г.К., Овруцкая А.А.,</i> БРЕНДОВЫЙ ТУРИЗМ	182
<i>Овчинникова Е.Н., Быкова О.Г.,</i> ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ОБУЧЕНИЯ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКЕ БУДУЩИХ ИНЖЕНЕРОВ	184
<i>Огорелкова В.Н.,</i> КАК СОХРАНИТЬ ТЕБЯ, РУССКАЯ РЕЧЬ, ВЕЛИКОЕ РУССКОЕ СЛОВО?	187
<i>Окорокова О.А., Чубова Ю.С.,</i> УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ, РИСК- МЕНЕДЖМЕНТ В КОРПОРАЦИИ	190
<i>Олефиренко Т.В., Дивнич В.С.,</i> КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ	193
<i>Олефиренко Т.В., Тищенко А.П.,</i> МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ОХРАНЕ ЗЕМЕЛЬ	196
<i>Олефиренко Т.В., Миргородченко О.А.,</i> СТРАТЕГИЧЕСКАЯ РОЛЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ЭЛИТЫ В УПРАВЛЕНИИ СОВРЕМЕННЫМИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ.....	200
<i>Олефиренко Т.В., Разинков Д.</i> ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ РАБОТНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ	203
<i>Олефиренко Т.В., Кудин А.В.,</i> ОТРАСЛЕВЫЕ ПРИОРИТЕТЫ В СТРУКТУРЕ ПРОГРАММЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ	211
<i>Олефиренко Т.В.,</i> ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ УКРАИНЫ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ	214
<i>Ольмесова А.А., Магомедова З. О.,</i> МСФО В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ.....	219

<i>Ольмесова А.А., Алиев О.М., ПРОБЛЕМЫ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ РОССИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ.....</i>	<i>222</i>
<i>Омарасхабов М.И., Алиева З.Б., ЭТАПЫ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПЕНСИОННОГО ФОНДА РОССИИ.....</i>	<i>226</i>
<i>Омарова М. О., Алижанова Х.А., МОТИВАЦИЯ КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР ВЫБОРА ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ ПРОФЕССИИ</i>	<i>229</i>
<i>Омарова М.О., Алижанова Х.А., ПРОЕКТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК СРЕДСТВО ФОРМИРОВАНИЯ КЛЮЧЕВЫХ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ У БУДУЩИХ ПЕДАГОГОВ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ...</i>	<i>233</i>
<i>Онищук А.В., Казун Е.А., Касымакунова М. А., ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ОПТИМИЗАЦИИ НОМЕНКЛАТУРЫ И АССОРТИМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИИ УПТК ОАО «СТРОЙТРЕСТ №2»</i>	<i>236</i>
<i>Орехов А.А., Бочкарев Д.О., Лемзякова Д.К., Приходько Е.Н., Родионов А.Б. О НЕОБХОДИМОСТИ НАЛОГОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РФ.....</i>	<i>240</i>
<i>Орлова О.Ю., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ).....</i>	<i>247</i>
<i>Осадчий Э.А., Малышева К.С., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ НА ПРИМЕРЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «БАШАК»</i>	<i>252</i>
<i>Осадчий Э.А., Тимофеева З., ОРГАНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА ПРИМЕРЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ЦЕНТРА ОАО «КАМАЗ».....</i>	<i>255</i>
<i>Осадчий Э.А., Корноухова Т.В., ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НЕКОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНОГО БЮДЖЕТНОГО ДОШКОЛЬНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ №57 «ВЕСНЯНКА»</i>	<i>259</i>
<i>Осинцева А.А., БРОКЕРСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БАНКОВ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ: УПРАВЛЕНИЕ, ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ</i>	<i>264</i>
<i>Осинцева А.А., БРОКЕРСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БАНКОВ В РОССИИ. ...</i>	<i>266</i>
<i>Осипов А.В., ВНЕШНЕДОЛГОВЫЕ СВЯЗИ ОТЕЧЕСТВЕННОГО КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРА В УСЛОВИЯХ ВТО</i>	<i>267</i>
<i>Осипов А.В., СИСТЕМА ДОЛГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ РОССИЙСКИХ КОРПОРАЦИЙ.....</i>	<i>274</i>
<i>Османова М.А., Гаджимурадова Л.А., ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ: ПРОБЛЕМЫ И СПОСОБЫ РЕШЕНИЯ</i>	<i>279</i>

<i>Осминина М. А.</i> , ВООРУЖЕННЫЙ КОНФЛИКТ В ЦЕНТРАЛЬНОАФРИКАНСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ 2013 Г.: К ПРИЧИНАМ ПРОТИВОСТОЯНИЯ	282
<i>Остапущенко К.А.</i> , ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОГО СЕРВИСА В РАЗВИТИИ КУЛЬТУРНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ (НА ПРИМЕРЕ ФИТНЕС-ЦЕНТРА «ОЛИМП»)	298
<i>Павленко Е.Д., Корчкова А.О., Рябченко Л.И.</i> , ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ НА ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНУЮ ПОЛИТИКУ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	301
<i>Павленко Н.Б.</i> , ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ: КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ В ОТБОРЕ ТОРГОВОГО ПЕРСОНАЛА	303
<i>Павленко Н.Б.</i> , В РАМКАХ ВОПРОСА О ФОРМИРОВАНИИ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ: МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА	307
<i>Павленко Н.Б.</i> , К ВОПРОСУ ФОРМИРОВАНИЯ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ: ПРОБЛЕМЫ И ИЗМЕНЕНИЯ В МОТИВАЦИИ СБЫТОВОГО ПЕРСОНАЛА	311
<i>Пальянова О.В.</i> , РАЗРАБОТКА ТУРИСТСКОЙ АНИМАЦИОННОЙ ПРОГРАММЫ С УЧЕТОМ ФАКТОРОВ ВОЗРАСТНОЙ ПСИХОЛОГИИ	315
<i>Паронян Д.А.</i> , ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОЯВЛЕНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ВЗАИМНЫХ ФОНДОВ	319
<i>Пастушок Е.В.</i> , КУЛЬТУРА ДЕТСКОЙ И ПОДРОСТКОВОЙ ЗАНЯТОСТИ	323
<i>Патутина Н.А.</i> , ИННОВАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ОБЩЕСТВЕННЫМИ ОТНОШЕНИЯМИ В ТУРИЗМЕ	328
<i>Пахруев Д.У., Алиева З.Б.</i> , БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА РД	337
<i>Пашина А.Р.</i> , БУХГАЛТЕРСКИЙ УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ В ПРИНЯТИИ КРАТКОСРОЧНЫХ РЕШЕНИЙ. АНАЛИЗ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА	340
<i>Перевозкина Ю.А., Солодовникова У.Н.</i> , СПЕЦИАЛЬНАЯ СИСТЕМА НАЛОГООБЛАЖЕНИЯ – ЕНВД	343
<i>Перевозкина Ю.А., Исламутдинова Д.Ф.</i> , ОСОБЕННОСТИ РЫНКА ЗОЛОТА	346
<i>Перепечина И.Ю.</i> , МОШЕННИЧЕСТВО С ТОВАРНО-МАТЕРИАЛЬНЫМИ ЦЕННОСТЯМИ	351

<i>Перепечина И.Ю.</i> , ПРОБЛЕМА ВОЗНИКНОВЕНИЯ НЕСООТВЕТСТВИЙ (РАЗНИЦ) БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНЫХ ЗАТРАТ	356
<i>Перепечина И.Ю.</i> , МАТЕРИАЛЫ КАК ЗАТРАТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ	360
<i>Перерва О.Л., Петросян Ш.Г.</i> , МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ИННОВАЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	364
<i>Пестерева Т.Н., Корельская Т.В.</i> , ВЛИЯНИЕ ЭЛЕМЕНТОВ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ НА ПОКАЗАТЕЛИ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ	370
<i>Пестерева Т.Н., Корельская Т.В.</i> , УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНИЗАЦИЙ КАК ИНСТРУМЕНТ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ	372
<i>Пестриков Д.В., Шмаев И.В., Пименов В.В.</i> , АКЦЕНТУАЦИИ ХАРАКТЕРА ЛИЧНОСТИ ОСУЖДЕННЫХ.....	374
<i>Петров А.В., Хатмуллина Л.Р.</i> , ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРАВ И ЗАКОННЫХ ИНТЕРЕСОВ ДЕТЕЙ - СИРОТ И ДЕТЕЙ, ОСТАВИХСЯ БЕЗ ПОПЕЧЕНИЯ РОДИТЕЛЕЙ, В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН	378
<i>Петров А.Д.</i> , РЕКЛАМА ПО НАПРАВЛЕНИЮ В2В ЧЕРЕЗ СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ	382
<i>Петрова Г.Г.</i> , НЕКОТОРЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЫНКА ТРУДА.....	388
<i>Петрова А. М.</i> , ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ПРОВЕДЕНИИ ВЫБОРОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	391
<i>Петрунин В.В.</i> , К ВОПРОСУ О СОЦИАЛЬНОМ ЗНАЧЕНИИ ПОЗДНЕВИЗАНТИЙСКОГО ИСИХАЗМА	392
<i>Петрунин В.В.</i> , ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМАТИКА СОЦИАЛЬНОЙ ДОКТРИНЫ РУССКОГО ПРАВОСЛАВИЯ	396
<i>Пешко Е. А., Филитович А. В.</i> , МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В ЭКОНОМИКЕ БЕЛАРУСИ, ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ ЕГО ПОДДЕРЖКИ И РЕГУЛИРОВАНИЯ.....	398
<i>Пименов В.В., Пестриков Д.В., Шмаев И.В.</i> , ПОВЕДЕНИЕ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ ОСУЖДЕННЫХ В ПРОЦЕССЕ ОТБЫВАНИЯ НАКАЗАНИЯ В ВК.....	400
<i>Пинтяшин Е.В., Майоров О.А., Полянин Н.А.</i> , ХАРАКТЕРОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ОСУЖДЕННЫХ	403
<i>Пискулина М.А.</i> , ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ БИЗНЕСА В РОССИИ.....	406
<i>Пищальников А.О.</i> , ПОНЯТИЕ И ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ	409

<i>Погребная Н.В., Рытик А. А.,</i> АНАЛИЗ ПЕРСПЕКТИВ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ЭКОНОМИКУ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН.....	412
<i>Погребная Н.В., Повойко И.В.,</i> ОЦЕНКА УРОВНЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕГО РАЗВИТИЯ	416
<i>Погребная Н.В., Кумпан А.Н.,</i> БОРЬБА С ОТМЫВАНИЕМ ГРЯЗНЫХ ДЕНЕГ НА ОПЫТЕ СТРАН – ЛИДЕРОВ: США, ВЕЛИКОБРИТАНИИ, ГЕРМАНИИ.....	418
<i>Подкопаева О.В., Еленева Е.В., Журбей Е.В.,</i> СИСТЕМА ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА – КАК ИНСТРУМЕНТ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	421
<i>Позднякова И.Н.,</i> ПРОБЛЕМЫ ПРАВОПРИМЕНИТЕЛЬНОЙ ПРАКТИКИ ОТДЕЛЬНЫХ ОСНОВАНИЙ ПРЕКРАЩЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	426
<i>Поленова С.Н., Миславская Н.А.,</i> СВЯЗЬ БУХГАЛТЕРСКОГО ДЕЛА С ДРУГИМИ ДИСЦИПЛИНАМИ.....	432
<i>Поленова С.Н., Миславская Н.А.,</i> ЦЕЛЬ БУХГАЛТЕРСКОГО ДЕЛА, ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ И ЕГО РОЛЬ В ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЕ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	438
<i>Поликарпов П.С., Федорович Я.В., Германович Н.Е.,</i> БАНКОВСКИЙ НАДЗОР В СТРАНАХ ЕВРОСОЮЗА	444
<i>Половкова М.В.,</i> ОБРАЗОВАНИЕ КАК СРЕДСТВО РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ОБЩЕСТВЕННЫХ СИСТЕМ. ФИЛОСОФИЯ ОБРАЗОВАНИЯ В ПРОЕКТЕ «ШКОЛА БУДУЩЕГО».....	447
<i>Полутова М.А.,</i> ОБЩЕСТВЕННЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ – ЗНАЧИМЫЙ ФАКТОР ВНЕШНЕЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СРЕДЫ ПРЯМОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ	453
<i>Полякова И.А.,</i> ПЕРЕМЕННАЯ ЧАСТЬ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ КАК ЭФФЕКТИВНАЯ ФОРМА МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ	461
<i>Полякова И.А.,</i> АНАЛИЗ РАБОТЫ КАДРОВОЙ СЛУЖБЫ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ КОМПЛЕКСНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ.....	464
<i>Полянин Н.А., Майоров О.А., Пинтяшин Е.В.,</i> ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ОСУЖДЕННЫХ	467
<i>Пономарева Е.Н.,</i> ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОГО АУДИТА ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ УНИТАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И УЧРЕЖДЕНИЙ.....	470
<i>Пономарева Е.Н.,</i> ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОГО АУДИТА ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ УНИТАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И УЧРЕЖДЕНИЙ.....	473

<i>Попов Д.А., БРЕНД В СОВРЕМЕННОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ</i>	<i>477</i>
<i>Поспелов Д.А., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНАХ</i>	<i>480</i>
<i>Пострелова А.В., Низяметдинова А.Ф., УПРАВЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ КАК МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ ОАО «АВТОДЕТАЛЬ – СЕРВИС»</i>	<i>482</i>
<i>Почепцов С.С., РЕЛИГИОЗНЫЙ СИНКРЕТИЗМ КАК ФЕНОМЕН ДУХОВНОЙ КУЛЬТУРЫ.....</i>	<i>487</i>
<i>Пресмаков В.В., Широких Д.М., ПРОМЫШЛЕННЫЙ ПЕРЕВОРОТ В АНГЛИИ</i>	<i>492</i>
<i>Привалихина К.К., Биятто Е.В., ИНФОРМАЦИОННО – КОММУНИКАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ</i>	<i>497</i>
<i>Приходько Н.О., ПРЕОДОЛЕНИЕ ПРОБЛЕМ РЕГИОНАЛЬНОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ КАК УСЛОВИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....</i>	<i>500</i>
<i>Прокопчик А.Н., Шутько Л.Г., ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ.....</i>	<i>503</i>
<i>Проничева А.Ю., ВЛИЯНИЕ КОНКУРЕНЦИИ НА СТРУКТУРУ ЭКОНОМИКИ</i>	<i>505</i>
<i>Проничева А.Ю., РЕГИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....</i>	<i>508</i>
<i>Пугаченко В.О., ВОВЛЕЧЕНИЕ МОЛОДЕЖИ В ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ.....</i>	<i>511</i>
<i>Путятинская Ю.В., Зиангирова А.Р., ПОКАЗАТЕЛИ ЛИКВИДНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОЕНИЯ.....</i>	<i>517</i>
<i>Рабаданова Х.М., Алиева З.Б., ИНФЛЯЦИЯ И ЕЁ ВЛИЯНИЕ НА ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ</i>	<i>521</i>
<i>Раба П.Г., Перова И.Т., МЕХАНИЗМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РОССИИ.....</i>	<i>524</i>
<i>Раджабова М.Г.,.....</i>	<i>530</i>
<i>ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ БАНКА С ПРОБЛЕМНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ</i>	<i>530</i>
<i>Разакова Ф. М., Раджабова М.Г., ОРГАНИЗАЦИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА НА ПРЕДПРИЯТИИ.....</i>	<i>533</i>
<i>Разакова Ф.М., Ибрагимова А.Х., МЕТОДЫ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ</i>	<i>536</i>

<i>Разванов Х.Р., Алиева З.Б.,</i> ФОНДОВЫЕ БИРЖИ В РОССИИ: XIX – НАЧАЛО XX В.	540
<i>Рамазанов Т.Ш., Гаджимурадова Л.А.,</i> ЛИЗИНГ КАК СПОСОБ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ	543
<i>Рамазанова Л.М., Раджабова М.Г.,</i> БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ РАСЧЕТОВ ЭЛЕКТРОННЫМИ ДЕНЬГАМИ	546
<i>Рамазанова Э.М., Абдулбариева Б.Г.,</i> ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН.....	548
<i>Рамазанова М. И., Алиева З.Б.,</i> ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ	552
<i>Рамазанова Л.М., Ибрагимова А.Х.,</i> ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ	555
<i>Расколенко В.А.,</i> ФОРМИРОВАНИЕ КОМФОРТНОЙ СРЕДЫ ДЛЯ СЕМЕЙ С ДЕТЬМИ-ИНВАЛИДАМИ	558
<i>Распертов М.О., Фатихова И.В., Лоскутова О.Н.,</i> ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО РЫНКА ЖИЛЬЯ ПО ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ	561
<i>Рахмангулова А.Ф., Харисов В.И.,</i> ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОДИН ИЗ ИНСТРУМЕНТОВ КОМПЛЕКСА МАРКЕТИНГА.....	567
<i>Рахмангулова А.Ф., Харисов В.И.,</i> СТИМУЛИРОВАНИЕ СБЫТА ТОВАРА КАК СРЕДСТВО МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ.....	570
<i>Рахматуллина А.А., Исламова З. Р.,</i> ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН	574
<i>Рашидова З. З., Алиева З.Б.,</i> ПРИЧИНЫ РЕВАЛЬВАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ И МЕРЫ ЕЕ УКРЕПЛЕНИЕ В РОССИИ	577
<i>Ребиз Е.А., Герасименко О.А.,</i> ВЛИЯНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РИСКОВ НА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ООО «ПАВЛОВСКИЙ САХАРНЫЙ ЗАВОД».....	581
<i>Ровба Е. А., Федоренко У. А., Морозова Н. Н.,</i> АНАЛИЗ БЕЗРАБОТИЦЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	586
<i>Романенко Е.В., Микеев М.Р.,</i> ТИПЫ И ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГА БАНКОВСКИХ УСЛУГ	589
<i>Романенко Е. В., Пенькова В.В.,</i> РОЛЬ КОНСАЛТИНГА В РАЗВИТИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	593
<i>Романенко Е. В., Пенькова В.В.,</i> СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ И ИХ РОЛЬ В ПРИВЛЕЧЕНИИ ИННОСТРАННОГО КАПИТАЛА.....	598

<i>Романенко Е.В., Хмельницкая Е.А., ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЙСКУЮ ФЕДЕРАЦИЮ</i>	<i>600</i>
<i>Романенко Е.В., Хмельницкая Е.А., СПЕЦИФИКА МАРКЕТИНГА БАНКОВСКИХ УСЛУГ</i>	<i>602</i>
<i>Романенко Е.В., Зимина М.А., ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РОССИИ</i>	<i>605</i>
<i>Романенко Е.В., Латыпова А.Э., ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ ОЭЗ ТРТ «БИРЮЗОВАЯ КАТУНЬ»</i>	<i>607</i>
<i>Романенко Е.В., Латыпова А.Э., ОСОБЕННОСТИ БАНКОВСКОГО МАРКЕТИНГА</i>	<i>610</i>
<i>Романенко Е.В., Порядин Ю.С., ОРГАНИЗАЦИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ.....</i>	<i>613</i>
<i>Романенко Е.В., Соколова А.А., ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ РОССИИ (НА ПРИМЕРЕ ОЭЗ ТВТ «ТОМСК»)</i>	<i>615</i>
<i>Романенко Е.В., Соколова А.А., ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ В СФЕРЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ</i>	<i>619</i>
<i>Романенко Е.В., Соколова А.А., ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ РОССИИ (НА ПРИМЕРЕ ОЭЗ ТВТ «ТОМСК»)</i>	<i>622</i>
<i>Романенко Е.В., Петрищева А.К., ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ДИСТАНЦИОННОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ В БАНКАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....</i>	<i>625</i>
<i>Романенко Е.В., Шарафетдинов М.И., НАУЧНЫЕ ИСТОЧНИКИ ПО ТЕОРИИ МАРКЕТИНГОВОЙ СРЕДЫ</i>	<i>629</i>
<i>Романенко Е.В., Шарафетдинов М.И., ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РОССИЙСКОЕ СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО</i>	<i>631</i>
<i>Романишина Т.С., ЗНАЧЕНИЕ ТУРИСТСКОГО ПОТЕНЦИАЛА И ЕГО РОЛЬ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ СОВРЕМЕННЫХ ТЕРРИТОРИЙ.....</i>	<i>633</i>
<i>Романова О.О., НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКОВ</i>	<i>637</i>
<i>Рудакова М.Ю., ДРЕВНЕЕГИПЕТСКИЙ УЧЕТ, ЕГО ГОСУДАРСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ.....</i>	<i>640</i>
<i>Рудченко А.Н., Старков Е.М., РОЛЬ РЕКЛАМЫ В МАРКЕТИНГЕ</i>	<i>642</i>
<i>Рузиев Р.Г., DEVELOPMENT OF INNOVATIVE WAYS OF EDUCATIONAL COMPLEX AND AUTOMATED MANAGEMENT OF ITS USE</i>	<i>645</i>

<i>Рузиев Р.Г.,</i> ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ КОМПЛЕКСОВ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РОСТА ЭКОНОМИКИ РЕГИОНОВ.....	649
<i>Рузиев Р.Г.,</i> ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТ - РИСКИ.....	655
<i>Рузиев Р.Г.,</i> РОЛЬ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА В РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНОВ.....	662
<i>Рыбаченко М.В.,</i> ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ КАДРОВОГО РЕЗЕРВА В ОРГАНАХ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ.....	667
<i>Рындина И.В.,</i> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ПЕРВИЧНОГО РАЗМЕЩЕНИЯ ЦЕННЫХ БУМАГ С ЦЕЛЬЮ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ.....	673
<i>Рябова О.А.,</i> МЕТОДИКА АНАЛИЗА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	677
<i>Рябова О.А.,</i> МОНИТОРИНГ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	679
<i>Рябова И.С.,</i> О ФИНАНСОВОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	681
<i>Рябова И.С.,</i> ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ БАНКРОТСТВА ЧЛЕНА ДОМАШНЕГО ХОЗЯЙСТВА	692
<i>Рябова С. Г., Королева Ю.Г.,</i> СТЕПЕНЬ ГОТОВНОСТИ УЧАСТНИКОВ МЕЖСЕКТОРНОГО СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА В РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ К СОВМЕСТНЫМ ДЕЙСТВИЯМ	695
<i>Рябова О.А.,</i> ПОНЯТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	700
<i>Сабаноккова С.Х.,</i> ФОРМИРОВАНИЕ И РИАЛИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА В РЕГИОНЕ.....	702
<i>Сабиров И.В.,</i> О ПРОБЛЕМЕ ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ПРАКТИКИ ПИТАНИЯ «ХАЛЯЛЬ» В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН	705
<i>Савельева Д.А., Филипенко Е.В.,</i> РОЛЬ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОГО ПРОЕКТА В ПОВЫШЕНИИ УРОВНЯ ПОЗНАВАТЕЛЬНОЙ АКТИВНОСТИ И САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ УЧАЩИХСЯ	708
<i>Савина Е.Н.,</i> СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ АУДИТА РАСЧЕТОВ С БЮДЖЕТОМ.....	711
<i>Сагадеева Э.Ф., Зиннатуллина З.Ф.,</i> БУКМЕКЕР «ПРОТИВ» ИГРОКА	715
<i>Сагадеева Э.Ф., Мустафина А.И.,</i> АНАЛИЗ СТОИМОСТИ ЖИЛЬЯ В ПРИВОЛЖСКОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ	717

<i>Сагидова З.М., Алиева З.Б., ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ, КЛАССИФИКАЦИЯ И ЗНАЧЕНИЕ ЦЕННЫХ БУМАГ</i>	<i>721</i>
<i>Сазин В.С., ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОРГНАБОРА В КАЧЕСТВЕ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ГРАЖДАН ДЛЯ РАБОТЫ НА ТЕРРИТОРИИ РОССИИ.....</i>	<i>724</i>
<i>Саидова Г.А., Алиева З.Б., КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ, ИХ ОПЕРАЦИИ И УСЛУГИ.....</i>	<i>727</i>
<i>Сайпулаев Г.Ш., Алиева З.Б., РАЗВИТИЕ РЫНКА ЭПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РФ</i>	<i>730</i>
<i>Саитов Р.И., НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ В РФ</i>	<i>733</i>
<i>Сакаева В.Ф., Хабибулина Г.М., КОММУНИКАЦИЯ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ЭЛЕМЕНТ ОРГАНИЗАЦИИ</i>	<i>737</i>
<i>Салахутдинова Э.Р., Бударина Я.Е, АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ В ФГУП «УЧХОЗ «МИЛОВСКОЕ» БГАУ</i>	<i>739</i>
<i>Салихова С.Ф., Хабибулина Г.М., АНАЛИЗ ОТДЕЛЬНЫХ УРОВНЕЙ БЕЗРАБОТИЦЫ ПО РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН.....</i>	<i>742</i>
<i>Санакоева Д.К., Караева Т.А., ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....</i>	<i>745</i>
<i>Санакоева Д.К., Караева Т.А., ЭКОНОМИКО-СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДИНАМИКИ НАСЕЛЕНИЯ В РСО-АЛАНИЯ</i>	<i>749</i>
<i>Санович М.А., ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОМ В ОАО КБ «ХЛЫНОВ» КАК ФАКТОРОМ ПОВЫШЕНИЯ ЕГО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ</i>	<i>753</i>
<i>Санович М.А., КОМПЛЕКСНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОАО КБ «ХЛЫНОВ»</i>	<i>764</i>
<i>Санович М.А., ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ РЫНКА БАНКОВСКИХ УСЛУГ КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ</i>	<i>776</i>
<i>Сапарова Э.М., Гирфанова И.Н., АНАЛИЗ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА НА ПРИМЕРЕ «УФИМСКОГО МАГИСТРАЛЬНОГО СОРТИРОВОЧНОГО ЦЕНТРА»</i>	<i>783</i>
<i>Сапрыкина А.И., Попова А.А., Морозова С.А., СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ СПОСОБОВ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ИНТЕРНЕТ-ПРОЕКТЫ.....</i>	<i>786</i>
<i>Саражинская Ю.Е., ОСОБЕННОСТИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА В ГАЗОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.....</i>	<i>789</i>

<i>Саркисова Ш.Н., Раджабова М.Г., СУЩНОСТЬ ВНУТРЕННЕЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ</i>	<i>793</i>
<i>Сахабутдинова А.Т., Ханнановой Т.Р., Селедцова Ю.П., Шишкин А.Н., СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗНАЧИМОСТЬ УЧРЕЖДЕНИЙ ДЕТСКОГО ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РФ</i>	<i>798</i>
<i>Селюков М.В., Могилевская В.А., О РОЛИ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В ПРОТИВОДЕЙСТВИИ КОРРУПЦИИ</i>	<i>806</i>
<i>Семак Е.А., РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ СТРАН-ЧЛЕНОВ ЕВРАЗЭС</i>	<i>810</i>
<i>Семенова Л. В., ВНЕДРЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ГОСТИНИЧНОМ БИЗНЕСЕ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ</i>	<i>819</i>
<i>Сергиенко Е. С., Костина Н.Ю., КРИПТОВАЛЮТНЫЕ БИРЖИ: ЧТО ЭТО – НОВАЯ «НАЦИОНАЛЬНАЯ» ВАЛЮТА ИЛИ НЕЗАВИСИМАЯ ОТ ГОСУДАРСТВА СИСТЕМА ОБМЕНА ДАННЫМИ.....</i>	<i>822</i>
<i>Сивцева А.В., МАРКЕТИНГ ПРОДАЖ.....</i>	<i>831</i>
<i>Сивцева А.В., БЕЗРАБОТИЦА В РОССИИ: НАЦИОНАЛЬНЫЙ И РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТЫ</i>	
<i>Сивцева А.В., АНАЛИЗ БЮДЖЕТА ВРЕМЕНИ НАСЕЛЕНИЯ</i>	<i>838</i>
<i>Сидоренко М.В., ТИПОЛОГИЯ СУБЪЕКТОВ РЕАЛИЗАЦИИ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ</i>	<i>842</i>
<i>Сизов Д.А., ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНОВ В СФЕРЕ КОНТРОЛЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ</i>	<i>851</i>
<i>Сикорский А.А., ВОЕННЫЙ КОРРЕСПОНДЕНТ КАК НАУЧНАЯ КАТЕГОРИЯ: КОНЦЕПТУАЛИЗАЦИЯ ПОНЯТИЯ</i>	<i>854</i>
<i>Симановский В.В., Томских М.И., ОЦЕНКА ПОТРЕБНОСТИ В БАНКОВСКОМ КРЕДИТЕ ДЛЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ ТЕКУЩИХ РАСХОДОВ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	<i>857</i>
<i>Синчилова А.С., Метелёва К.К., ТЕОРИЯ ЛОЯЛЬНОСТИ СРЕДИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ</i>	<i>860</i>
<i>Синюгин А.Н., ДОГОВОР УПРАВЛЕНИЯ МНОГОКВАРТИРНЫМ ДОМОМ.</i>	<i>863</i>
<i>Сираев Р.Р., Шишков И. Н., Насырова С. И., БЕЗРАБОТИЦА И ЕЕ ПРОЯВЛЕНИЕ В РОССИИ</i>	<i>869</i>

<i>Сираева Р.Р., Хабирова Э.Р.,</i> НОВАЯ ПЕНСИОННАЯ СИСТЕМА В РОССИИ.....	874
<i>Сираева Р.Р., Резяпова Г.З.,</i> УПРАВЛЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМ КРЕДИТОВАНИЕМ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В ОАО «РОССЕЛЬХОЗБАНК».....	876
<i>Сираева Р.Р., Шакирова А.И.,</i> ПЕНСИОННАЯ РЕФОРМА В РОССИИ	879
<i>Ситникова А.Ю., Малышева М.С.,</i> АНАЛИЗ СБЕРЕЖЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ.....	881
<i>Ситникова А.Ю., Ярцева Е.О.,</i> НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В РОССИИ.....	886
<i>Ситникова А.Ю., Ярыгина А.А.,</i> СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КУРСОВ ВАЛЮТ	890
<i>Скрипка Л.В.,</i> ПРИМЕНЕНИЕ ПСИХОТЕРАПЕВТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ В РАБОТЕ С ВПЕРВЫЕ ОСУЖДЕННЫМИ	893
<i>Скрябина Е.,</i> ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРАКТИКА: АНАЛИЗ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ (НА ПРИМЕРЕ МКУ «УПРАВЛЕНИЕ ДЕЛАМИ» ГОРОДСКОГО ОКРУГА «ГОРОД ЯКУТСК»)	896
<i>Скудаев Л.Ю., Поддубная К.А.,</i> МОНОПОЛИЗМ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ.....	899
<i>Сластенов А. В.,</i> ПОКРЫТИЕ, КАК ОДИН ИЗ СПОСОБОВ МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ НЕДОФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА	907
<i>Смирнов Е.Н.,</i> КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЫ ЭКОНОМИКИ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА: НАЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ	910
<i>Смирнов Т.А.,</i> ОСНОВНЫЕ КОНЦЕПЦИИ СОЦИАЛИЗАЦИИ ЛИЧНОСТИ	926
<i>Смирнова О.О.,</i> ПРАКТИКА РЕГУЛИРОВАНИЯ ЦЕНОВОЙ ДИСКРИМИНАЦИИ НА ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ РЫНКАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	939
<i>Смирнов Т.А.,</i> ФИЛОСОФИЯ ПОСТМОДЕРНИЗМА: PRO ET CONTRA. .	943
<i>Соболев А.В.,</i> ВНУТРИРЕГИОНАЛЬНАЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЙОНА	950
<i>Соколова Я.В., Сокольник И.В.,</i> ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОГО РЕЙТИНГОВАНИЯ ВУЗОВ.....	960
<i>Солдатенко А.И., Исламутдинова Д.Ф.,</i> ХАРАКТЕРНЫЕ ЧЕРТЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ В ЯПОНИИ	963

<i>Солдатенко А.И., Солодовникова У.Н., ЭВОЛЮЦИЯ И ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ НАЛОГА НА ДОБЫЧУ ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ</i>	<i>966</i>
<i>Солдатова А.Р., Казакова Е.П., Бураков Д.В., НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РФ: ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ</i>	<i>972</i>
<i>Солдатова М.С., Попова Л.Н., НАИБОЛЕЕ ЗНАЧИМЫЕ ЦЕННОСТИ СРЕДИ ЯКУТЯН</i>	<i>980</i>
<i>Солдатова М.С., Попова Л.Н., В ЧЁМ СУТЬ БРАКА ГЛАЗАМИ МОЛОДЁЖИ?.....</i>	<i>982</i>
<i>Солдатова М.С., Попова Л.Н., ФОРМИРОВАНИЕ ПРЕДВЫБОРНОГО НАСТРОЕНИЯ</i>	<i>985</i>
<i>Солдатова М.С., Попова Л.Н., ЗНАЧЕНИЕ ДЕНЕГ ДЛЯ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЁЖИ</i>	<i>987</i>
<i>Солдатова М.С., Попова Л.Н., ПРЕДПОЧТЕНИЯ МОЛОДЁЖИ В ТРУДОУСТРОЙСТВЕ</i>	<i>988</i>
<i>Соловьев А.А., «ТЕРРИТОРИЯ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ», ИХ ВЛИЯНИЕ НА МИГРАЦИЮ НАСЕЛЕНИЯ.....</i>	<i>990</i>
<i>Соловьева Е. П., Цыбаков Д. Л., КОНТРОЛЬ ЗА РАСХОДАМИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КОРРУПЦИИ В РОССИИ</i>	<i>993</i>
<i>Соломоненко Н.Г., Тахумова О.В., СОСТОЯНИЕ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ</i>	<i>996</i>
<i>Соломонов А.П., ТЕНДЕНЦИИ ПОСЛЕКРИЗИСНОГО ФОРМИРОВАНИЯ СПРОСА В МИРОВОЙ НЕФТЯНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И НЕФТЕПЕРЕРАБОТКЕ</i>	<i>999</i>
<i>Соснина Н.В., РОССИЙСКИЙ ФОНДОВЫЙ РЫНОК И ЕГО ОСОБЕННОСТИ</i>	<i>1012</i>
<i>Сосновцева Е.П., ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ СУДЕБНО-БУХГАЛТЕРСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ.....</i>	<i>1015</i>
<i>Стиридонова Д.В., Ширяева Н.В., АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «САЛЮТ-Т»</i>	<i>1017</i>
<i>Степанова В.А., ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ВЫПЛАТ МАТЕРИНСКОГО (СЕМЕЙНОГО) КАПИТАЛА НА УРОВЕНЬ РОЖДАЕМОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ) В 2007 – 2013 ГГ.</i>	<i>1020</i>
<i>Степнова Ю.А., Катаноева Л.А., ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА</i>	<i>1027</i>
<i>Степнов А.И., ОНКОЛОГИЧЕСКИЕ БОЛЬНЫЕ ОСУЖДЕННЫЕ</i>	<i>1031</i>

<i>Стенура И.В.</i> , РАДИО И ТЕЛЕВИДЕНИЯ ВЕЛИКОБРИТАНИИ В 1920–1940 ГГ.: ОСНОВНЫЕ ВЕХИ РАЗВИТИЯ	1034
<i>Стенура И.В., Стенура И.В.</i> , ТЕЛЕВИДЕНИЕ И РАДИО ДАНИИ КАК ПРИМЕР СКАНДИНАВСКОЙ МОДЕЛИ ВЕЩАНИЯ	1057
<i>Стенура И.В.</i> , КОЛЛЕКТИВЫ СПЕЦИАЛИСТОВ-ПСИХОЛОГОВ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	1063
<i>Стешенко Ю.А.</i> , СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ МАЛОГО БИЗНЕСА РФ	1080
<i>Стретинский И.А.</i> , ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РФ И МЕЖДУНАРОДНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ (НА ПРИМЕРЕ BRICS).....	1084
<i>Стрилько Я.С.</i> , МЕТОДИКА КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТОВ ТРУДА НАУЧНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИХ РАБОТНИКОВ	1087
<i>Стяжкина Е.А.</i> , КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ	1098
<i>Стяжкина Е.А.</i> , ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ	1102
<i>Субботина Е.В.</i> , АНАЛИЗ ВЗАИМОСВЯЗИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В РЕГИОНАХ РОССИИ	1107
<i>Сулейманов Р.Р., Хусаинова С.В.</i> , СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ ЗАКУПОЧНОЙ ЛОГИСТИКИ	1114
<i>Сулейманова А.К., Алиева З.Б.</i> , МЕЖДУНАРОДНЫЙ КРЕДИТ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ	1118
<i>Султанов А.Ф.</i> , ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНКА.....	1121
<i>Султанова А.Ф., Габидуллина Е.В., Газизуллина А.И.</i> , ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КАДРОВОГО РЕЗЕРВА МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ	1129
<i>Сурнина Т.В.</i> , ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИЙ В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ.....	1131
<i>Сурхаева З.С., Алиева З.Б.</i> , ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА И ОПЕРАЦИИ ОАО «РОССЕЛЬХОЗБАНКА».....	1136
<i>Сулов Ю.Е., Ильин А.В., Федоров А.Ф.</i> , КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ПСИХОЛОГО-АКМЕОЛОГИЧЕСКОЙ ГОТОВНОСТИ К ИННОВАЦИЯМ СОТРУДНИКОВ УГОЛОВНО-ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЫ.....	1140
<i>Сусоева Е. А., Морозова С.А.</i> , АНЛИЗ И ОЦЕНКА ИННОВАЦИЙ В РОССИИ.....	1143

Сухарева Д.В., ПРОБЛЕМА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ	1145
Сухинин С.А., ПРОСТРАНСТВЕННАЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ЮГЕ РОССИИ	1147
Сыпачева Ю.И., ПИФАГОР И ФИЛОСОФИЯ МУЗЫКИ: ВЛИЯНИЕ НА ЧЕЛОВЕКА.....	1150
Сыпачева Ю.И., СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СЕМЬИ ..	1153
Сысоева С.И., МЕХАНИЗМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН	1157
Сысоева Т.А., БАНКОВСКИЕ СИСТЕМЫ	1163
Сысолятин А.В., АНАЛИЗ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ НА РЫНКЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В СФЕРЕ РАННЕГО РАЗВИТИЯ ДЕТЕЙ В ВОЗРАСТЕ ДО 3-Х ЛЕТ Г. КИРОВА	1171
Сычева И.Н., Пермякова Е.С., ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ АПК РЕГИОНА	1175
Тагиров И.Х., Насипов Р. В., Насырова С.И., ЦЕНОВАЯ ДИСКРИМИНАЦИЯ: СУЩНОСТЬ И ПРОЯВЛЕНИЕ	1189
Тагирова А.В., ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РОССИИ: МАЛЫЙ ФОРМАТ	1193
Тагирова З.М., ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ	1197
Тагирова З.М., Гаджимурадова Л.А., ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ	1200
Тадтаева А.В., Пагиева С.О., Таутиева И.А., ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА РУКОВОДИТЕЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	1204
Тадтаева А.В., Пагиева С.О., Таутиева И.А., ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МЕНЕДЖМЕНТА В РОССИИ	1207
Тайгибова З.М., Алиева Н.У., ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ.....	1210
Таймасханова М.Х., Алиева Н.У., СОВРЕМЕННЫЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ ОБ УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ.....	1213
Танина А.В., АНАЛИЗ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В РФ	1216
Таничева Т.С., О ПРОБЛЕМАХ МАЛОГО БИЗНЕСА	1234

<i>Тарасова М.В.</i> , МЕЖЭТНИЧЕСКИЕ КОНФЛИКТЫ В «РУССКИХ РЕГИОНАХ» СЕВЕРНОГО КАВКАЗА (НА ПРИМЕРЕ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ) **	1237
<i>Татарников А.С., Неволин И.В.</i> , МОДЕЛИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ КАССОВЫХ СБОРОВ КИНОФИЛЬМОВ НА ОСНОВЕ ЭМОЦИОНАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ СПРОСА.....	1244
<i>Татарникова К.А., Московцев В.В.</i> , СТРУКТУРНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ В МЕТОДИЧЕСКОМ ПОДХОДЕ К ОЦЕНКЕ ФУНКЦИОНАЛЬНОСТИ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ДОРОЖНЫМ КОМПЛЕКСОМ РЕГИОНА	1260
<i>Татарникова К.А., Московцев В.В.</i> , ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ КОМПОНЕНТ МЕТОДИЧЕСКОГО ПОДХОДА К ОЦЕНКЕ ФУНКЦИОНАЛЬНОСТИ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ДОРОЖНЫМ КОМПЛЕКСОМ РЕГИОНА	1267
<i>Тащиян И.Н.</i> , ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ В ОБЛАСТИ ЗАНЯТОСТИ	1280
<i>Теблоева В.В.</i> , СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ОСНОВНОЙ ЭЛЕМЕНТ АНТИКРИЗИСНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА	1284
<i>Теблоева В.В.</i> , ОТРАЖЕНИЕ КРИЗИСНЫХ ПРОЦЕССОВ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	1286
<i>Телекаева Н.Д., Алиева З.Б.</i> , ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННЫХ БАНКОВ РФ	1289
<i>Темукуева Ж.Х., Гурфова С.А.</i> , ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	1292
<i>Терёшкина А.В.</i> , ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ФИЗИЧЕСКОЙ ДОСТУПНОСТИ ПРОДОВОЛЬСТВИЯ КАК ОСНОВНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ.....	1296
<i>Терницкая С.В.</i> , К ВОПРОСУ ОБ ЭГАЛИТАРНОЙ МОДЕЛИ ГЕНДЕРНОЙ СОЦИАЛИЗАЦИИ В ВЫСШЕЙ ШКОЛЕ	1305
<i>Теряева А.С., Кащук Д.В., Комсков А.С.</i> , КРЕДИТНЫЙ РИСК КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	1313
<i>Тимофеева Ю.А., Круг Э.А.</i> , АНАЛИЗ ПРОЦЕССА ТЕКУЧЕСТИ КАДРОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ ОАО «ДЭУ-1».....	1316
<i>Тинов Г.Н., Алиева З.Б.</i> , РОЛЬ БАНКОВ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ	1320
<i>Ткаченко Н.И., Курбанов Э.М.</i> , АДАПТИРОВАННОСТЬ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ ОСУЖДЕННЫХ.....	1324

<i>Толстыженко К.В.</i> , РЕГУЛИРОВАНИЕ ЗАНЯТОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН	1327
<i>Трапезникова Е.В., Устюжанина М.С.</i> , ЗАКОН СЭЯ. ТОЖДЕСТВО СЭЯ. РАВЕНСТВО СЭЯ.....	1329
<i>Трегуб И.В., Фаткуллина А.Т.</i> , МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ КЛЕЙНА-ГОЛДБЕРГЕРА ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ	1339
<i>Трегуб И.В., Бакакин Р.Н.</i> , ESTIMATING ECONOMETRIC MODEL FOR THE ANALYSIS OF CONSUMPTION FUNCTION IN RUSSIA 2004-2013	1342
<i>Трегуб И.В., Хацуков К.Л.</i> , ПРОВЕРКА ПРИМЕНИМОСТИ МОДЕЛИ ДЛЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ.....	1345
<i>Тришкина Л.В., Рябова К.А.</i> , ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ НА ПРИМЕРЕ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ	1349
<i>Трофимова Н.О., Анисимова Э.С.</i> , ОБЛАЧНЫЕ ВЫЧИСЛЕНИЯ В РОССИИ. ПРИМЕНЕНИЕ ТЕХНОЛОГИИ CLOUD COMPUTING SERVICES	1353
<i>Трубицын А.В.</i> , ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ И КУЛЬТУРНО-ИСТОРИЧЕСКИЙ ПОДХОД В ПСИХОЛОГИИ	1356
<i>Трубицына А.Е., Сушко А.В.</i> , ПРОБЛЕМА ЭСТЕТИЧЕСКОГО ВОСПРИЯТИЯ РЕКЛАМЫ – ИСКУССТВО ИЛИ СРЕДСТВО НАЖИВЫ.....	1362
<i>Трюшников Е.С., Дулепова В.Б.</i> , МАЛЫЙ БИЗНЕС РОССИИ - СЛАБОЕ МЕСТО ЭКОНОМИКИ.....	1367
<i>Тупикова Л.Ю.</i> , К ПРОБЛЕМЕ РАЗРАБОТКИ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ В СОВРЕМЕННОМ АВТОБИЗНЕСЕ	1370
<i>Тупицин В.Н.</i> , УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РАБОТЫ МЕСТНЫХ СОВЕТОВ	1375
<i>Тускаева М.Р., Абраамян Н.А.</i> , РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ	1381
<i>Тускаева М.Р., Абраамян Н.А.</i> , ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА	1385
<i>Тускаева М.Р., Гоконяева Д.А.</i> , ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОЕКТ – КАК НОВАЯ ФОРМА ОРГАНИЗАЦИИ ИННОВАЦИЙ.....	1388
<i>Тускаева М.Р., Кцоева И.К.</i> , ПРЕДПОСЫЛКИ И ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ПРОЦЕССОВ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	1392
<i>Тхакушинов Э.К.</i> , МЕЗОУРОВНЕВЫЕ ИНСТИТУТЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ	1396

<i>Тхамокова С.М.</i> , ОТДЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО	1399
<i>Тхамокова С.М.</i> , ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА	1414
<i>Тюрина И.В.</i> , МЕТОДОЛОГИЯ И МЕТОДИКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	1417
<i>Удод Е.И., Ильина И.В.</i> , РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА И ПУТИ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ОРЛОВСКОЕ» ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ).....	1424
<i>Удод Е.И., Матвеев В.В.</i> , ОБОРОТНЫЙ КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ОРЛОВСКОЕ» ПО ПЛЕМЕННОЙ РАБОТЕ)	1427
<i>Ульянов В.Н., Калабкина М.А.</i> , ИННОВАЦИИ – ПРИОРИТЕТ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА	1430
<i>Ульянов В.Н.</i> , ПЕРЕХОД НА ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ АГРОБИЗНЕСА.....	1432
<i>Ульянов В.Н., Лешина Е.Н.</i> , СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ В АПК	1435
<i>Усманова Л.А.</i> , КАЧЕСТВО И УРОВЕНЬ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ	1439
<i>Утенов Г. Г.</i> , ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ.....	1441
<i>Утенов Г.Г.</i> , СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ: ТЕНДЕНЦИИ РОССИЙСКОГО РЫНКА.....	1448
<i>Уткина К.А.</i> , ПРОБЛЕМА ДОВЕРИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ СДЕЛКАХ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	1474