

электронное периодическое издание

ЭКОНОМИКА

и

социум

ISSN 2225-1545

№ 2(7)-2013



ЭЛЕКТРОННОЕ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЕ
ПЕРИОДИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ
«Экономика и социум»

<http://www.iupr.ru>

УДК 004.02:004.5:004.9

ББК 73+65.9+60.5

ISSN 2225-1545

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

Редакционный совет:

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

Отв. ред. А.А. Зарайский

Выпуск № 2(7) (апрель-май, 2013) – часть 2. Сайт: <http://www.iupr.ru>

© Институт управления и социально-экономического развития, 2013

*Латыпов А. Ф.
студент 4 курса
Салихова С. Ф. к.э.н. доцент
БашГАУ
Россия, г.Уфа*

ПРОБЛЕМА ДОЛГОВ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН)

Проблема финансовых долгов является темой № 1 в мире уже который год, а региональные проблемы периферийных стран Евросоюза показывают, что накопление больших долгов влечет за собой потерю как финансовой, так и политической самостоятельности. В России сейчас проблема долгов усугубилась на региональном уровне. Кредитные обязательства субъектов страны растут, а доходная база практически нет.

Министерство финансов и Счетная Палата РФ постоянно напоминают руководству регионов, что нужно соблюдать финансовую дисциплину и не ждать, что федерация будет потом выплачивать их долги. В настоящее время с дефицитом исполнены консолидированные бюджеты 57 субъектов Российской Федерации.[1]

Ситуация с долгами регионов заметно ухудшилась после кризиса 2008 года, когда на покрытие дефицитов региональных бюджетов из федерального бюджета в 2010 году в рамках антикризисной программы были выделены бюджетные кредиты сроком на три года. Динамика долга в отдельных регионах в прошедшем 2012 году существенно различалась. Как показал анализ, 63 субъекта нарастили его объем, 19 — снизили, в абсолютных цифрах вырос на 15,6%. [2] Некоторые специалисты считают что величина долгов пока что находится на невысоком уровне, однако некоторые, особо отличившиеся субъекты, такие как Республика Мордовия или Республика Татарстан уже имеют долги превышающие доходы их бюджетов. Мордовия к тому же рекордсмен по этому отношению – 179 % .

Татарстан является третьим по величине долга регионом в стране. Самый большой долг у Москвы — 188,3 млрд. руб., за ней следуют Московская область и Татарстан. Основная причина такого долга заключается не в каком то недофинансировании субъекта, а в подготовка к проведению крупных спортивных мероприятий в Казани: Летней Универсиады в 2013, Чемпионата по водным видам спорта в 2015 и Чемпионата Мира по футболу в 2018. В итоге муниципалитет и республика имеют огромнейшие долги превышающие доходы на почти 20%. Еще одна добавившаяся причина с этого года – рост социальных обязательств (обещанные президентом увеличение зарплат бюджетникам и военным).

Татарстан далеко не дотационный регион, в нем развита как и промышленность так и сельское хозяйство, по объему ВРП занимает восьмое место. Поэтому он не подсажен на бюджетную иглу как большинство субъектов страны, а на кредитную иглу. В прошлом году директор департамента межбюджетных отношений Минфина России Лариса Ерошкина

даже заявила о пред дефолтном состоянии Республики.[3] Ситуация сейчас конечно не такая критическая. А после того, как в декабре 2012 года глава Минфина РФ Антон Силуанов, в рамках реструктуризации долгов Татарстана и Краснодарского края, решил внести поправки в федеральный закон о бюджете, специалисты заявили, что Республика практически избавляется от большей части долгов набранных на подготовку к Универсиаде.[4] В результате этой реструктуризации произойдет отсрочка платежей на 10 лет и затем 10-летняя рассрочка выплаты долга по ставке 0,5% годовых.

Такой благородный шаг со стороны Федерального центра в сторону Казани показывает наличие сильного лобби у руководства Татарстана, однако такое постоянное выжимание денег для своих амбициозных проектов подстегивает и другие регионы поступать по примеру РТ. Однако очевидно, что не все субъекты, впоследствии, смогут так же спокойно получить себе финансовые преференции.

Использованные источники:

- 1) Журнал «Бюджет» №10 Октябрь 2012 - <http://bujet.ru/article/203870.php>
- 2) Информационный портал «Newsland.com» - <http://newsland.com/news/detail/id/1140285/>
- 3) Газета «БИЗНЕС Online» 01.06.2012 - <http://www.business-gazeta.ru/article/60528/>
- 4) Газета «БИЗНЕС Online» 17.12.2012 - <http://www.business-gazeta.ru/article/71936/>

Латышев В. В.

Тешаев Д. М.

Ульяновский Государственный Технический Университет

Научный руководитель

к.п.н., доцент Е. Ю. Пискунова

ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОЙ МОЛОДЁЖИ

Проблемы российской молодёжи, по своей сути, представляют собой проблемы не только современного молодого поколения, но и всего общества в целом, от решения которых зависит не только сегодняшний, но и завтрашний день нашего общества. Эти проблемы, с одной стороны взаимосвязаны и исходят из объективных процессов, протекающих в современном мире - процессов глобализации, информатизации, урбанизации и т.д.. С другой стороны они имеют свою специфику, опосредованную современной российской действительностью и проводимой в отношении молодёжи молодёжной политикой.

Наиболее актуальными проблемами для современной российской молодёжи являются проблемы связанные с духовно-нравственной сферой бытия. Процесс становления современной российской молодёжи происходил и протекает в условиях ломки «старых» ценностей советского периода и формирования новой системы ценностей и новых социальных отношений. В условиях системного кризиса современного российского общества и его

основных институтов, затронувшего все сферы жизнедеятельности, институтов социализации (семьи и семейного воспитания, системы образования и воспитания, институтов труда и трудовой деятельности, армии), самого государства. Активного насаждения и подмены основ существования гражданского общества стандартами общества потребления, воспитанием молодого человека, не как гражданина, а как простого потребителя тех или иных товаров и услуг.

На фоне мировоззренческой неопределенности, коммерциализации и негативного влияния СМИ (формирующих «образ» субкультуры), непрекращающейся духовной агрессии Запада и экспансии массовой коммерческой культуры, насаждения стандартов и психологии общества потребления, происходит примитивизация смысла человеческого бытия, нравственная деградация личности и снижение ценности человеческой жизни. Идет размывание ценностных основ и традиционных форм общественной морали, ослабление и разрушение механизмов культурной преемственности, угроза сохранения самобытности отечественной культуры, снижение интереса молодежи к отечественной культуре, ее истории, традициям, к носителям национального самосознания.

Указанные факторы в сочетании с процессами дифференциации и материального расслоения общества, возникшего при переходе к рыночным отношениям закономерно приводят к расширению зоны десоциализации, маргинализации и люмпенизации молодёжи (растерянности; апатии; пессимизму молодых людей; неверию их в будущее, возможности реализовать свои интересы никаким другим путем, кроме как отклоняющимся от нравственных и правовых норм). Они стимулируют асоциальные и противоправные формы самореализации молодёжи (нарастание криминальных проявлений в молодёжной среде, отчуждение от трудовой деятельности, алкоголизм, наркоманию, проституцию).

Молодежная среда, в силу её возрастных, социально-психологических и мировоззренческих особенностей остро нуждается в социокультурной идентификации, а потому в большей степени, чем другие социальные и возрастные группы восприимчива к трансформационным процессам, связанным с усвоением систем ценностей, норм, формирующих определённые формы поведения. Процесс социального становления молодежи, выбора ею жизненного пути и стратегий развития, осуществляется через обучение и воспитание, усвоение и преобразование опыта старших поколений. Молодость представляет собой период активного формирования устойчивой системы ценностей, становления самосознания и социального статуса личности. Ценностные ориентации, социальные нормы и установки молодёжи «определяют тип сознания, характер деятельности, специфику проблем, потребностей, интересов, ожиданий молодёжи, типичные образцы поведения» [1]. Реализация жизненных планов молодёжи и предоставляемых ей возможностей в значительной степени зависит от материальных ресурсов родителей, на основании чего могут возникать определённые

межпоколенческие противоречия. «Родители же зачастую становятся главными виновниками нереализованных рыночных притязаний и потребительских амбиций своих чад» [2].

Говоря о молодёжной социокультурной среде, конечно же, нельзя не отметить и её определённые положительные черты. Современная молодёжь в целом настроена весьма патриотично, верит в будущее России. Высказывается за продолжение перемен в сторону повышения социально-экономического благополучия страны, создание гражданского общества и правового государства. Она хочет жить в великой стране, обеспечивающей достойную жизнь своим гражданам, уважающей их права и свободы. «Молодёжь легче адаптируется к новым экономическим условиям, она стала более рациональной, прагматичной и реалистичной, ориентирована на стабильное развитие и созидательный труд.» [3]. Она имеет гораздо большую свободу выбора профессии, образцов поведения, спутников жизни, стиля мышления, по сравнению со своим сверстниками 20-30 летней давности. Но это, как говорится, одна сторона медали.

Другая её сторона, показывает, что продолжающееся «смутное время», наиболее остро отразилось именно на молодом поколении. Наше общество стремительно стареет, идет сокращение численности молодёжи, количества молодых семей, числа рождённых детей. Каждое новое поколение молодёжи оказывается менее здоровым, чем предыдущее, болезни «перебрались» из старости в молодость, поставив под угрозу генофонд нации. Возросла социально-экономическая нагрузка на рабочие места в целях обеспечения жизни всех поколений; стремительно снижается интеллектуальный потенциал молодежи, инновационные возможности общества. Молодежь оказалась наиболее социально ущемлённой частью общества. Налицо явный конфликт между интересами молодежи и реальными возможностями социальной мобильности. Произошла резкая дифференциация и социальная поляризация молодёжи, основанная на имущественном расслоении, социальном происхождении и собственном социальном положении молодых людей. Обладая социальными, возрастными и субкультурными признаками разных общностей, они различаются по материальным возможностям, ценностным ориентациям, образу и стилю жизни. Встал вопрос о жизненных перспективах молодежи: её творческой самореализации (образовании, профессии, карьере), благосостоянии, возможности материально обеспечить свою будущую семью. Молодые люди поглощены внутренней проблематикой выживания в сложное и жестокое время. Они стремятся получить ту культуру и то образование, которые помогут выстоять и добиться успеха.» [4].

По результатам опросов Фонда Общественного Мнения, проведённых в 2002 году 53 % молодых россиян на вопрос: «Какие жизненные цели, по вашему мнению, чаще всего ставит перед собой современная молодёжь?», в первую очередь, отметили её стремление к достижению материального благополучия и обогащения; во вторую очередь (19%) – получение образования; в третью очередь (17%) – работу и карьеру.

Анализ полученных данных говорит о четкой прагматичной и рациональной позиции молодёжи, её стремлении к достижению материального благосостояния и успешной карьере, взаимосвязанных с возможностью получения хорошего профессионального образования [5].

Для современной молодёжи в целом характерно изменение направленности жизненных ориентаций от социальной (коллективистской) составляющей к индивидуальной. «Персональная ценностная позиция молодых людей не коррелируется с ценностями политической идеологии, которой они отдают предпочтение» [6].

По результатам экспертного исследования, проведённого в 2007 году фондом имени Питирима Сорокина, иерархия доминирующих ценностей молодых россиян выстраивается следующим образом:

- Материальное благополучие.
- Ценность «Я» (индивидуализм).
- Карьера (самореализация).
- Семья.
- Стабильность.
- Свобода.
- Уважение к старшим.
- Бог (вера в Бога).
- Патриотизм.
- Долг и честь.

При этом, анализируя нынешнее состояние российского общества, было отмечено, что место ценностей в России во многом занято антиценностями. Среди ценностных установок, доминирующих сегодня в российском обществе экспертами были отмечены следующие антиценности:

- Культ денег;
- Безразличие и индивидуализм.
- Вседозволенность.
- Циничный прагматизм, культ карьеры.
- Крах семьи.
- Социальное иждивенчество.
- Сексуальная распущенность.
- Вредные привычки: наркомания, алкоголизм, сквернословие.
- Коррупция.
- Ксенофобия [7].

Доминирование потребительских ценностных ориентаций неизбежно отражается на жизненной стратегии молодых людей. Данные анализа результатов, проведенных в 2006 - 2007 годах кафедрой социологии молодежи МГУ им. М.В.Ломоносова социологических исследований среди студентов показали, что: «В настоящее время в молодежной среде, в обществе можно встретить неоднозначно оцениваемые жизненные принципы. Полученные данные позволяют сделать вывод о неблагополучности в молодежной среде и требуют более детального изучения. Обращает на себя внимание довольно

высокая степень равнодушия молодежи к таким традиционно отрицательным явлениям как приспособленчество, равнодушие, беспринципность, потребительство, праздный образ жизни и их положительная оценка» [8].

Все вышеперечисленные проблемные особенности современной молодёжной социокультурной среды однозначным образом свидетельствуют о тревожной тенденции глубокой и системной социальной деградации значительной части современной российской молодежи, в частности, и всего нашего общества в целом. Молодёжная среда чётко копирует и зеркальным образом отображает в себе все наиболее значимые процессы, происходящие в нашем обществе. Системный кризис, в котором до сих пор пребывает наше общество и государство, четко и ясно не сформулировавшие национальную идею и не определившие свою стратегию развития, привёл к потере ими смысла собственного существования и сразу же сказался на молодёжной среде. В ней, как и в современном российском обществе, в целом, однозначно, отсутствует единая устоявшаяся система и иерархия ценностей. Одновременно можно наблюдать сосуществование двух процессов: как преемственности традиционных ценностей, исторически присущих нашему обществу, так и становление, массовое распространение новых либеральных (потребительских) интересов, торжество антиценностей. Оздоровление молодёжной среды, осуществляющей формирование ценностных ориентаций современной российской молодёжи, может быть, на наш взгляд, осуществлено посредством совершенствования системы, форм, методов осуществления молодёжной политики в Российской Федерации.

Использованные источники:

1. С.Г. Плуккин Ценностные ориентации // <http://plook.ru/index/cennostnye-orientacii>
2. Карпухин О.И. Молодёжь России: особенности социализации и самоопределения // Социологические исследования. 2000. № 3. С. 125.
3. Добренёв В.И., Смакотина Н.Л., Васенина И.В. Экстремизм в молодёжной среде. Результаты социологического исследования. М.: МАКС Пресс. 2007, С. 42.
4. Карпухин О.И. Молодёжь России: особенности социализации и самоопределения // Социологические исследования. 2000. № 3. С. 126.
5. Фонд общественное мнение. Общероссийский опрос молодежи от 18-23 июля 2002 года (100 населенных пунктов 44 субъекта РФ 1500 респондентов). Принципы и ценности молодежи // <http://bd.fom.ru/report/map/youth/d047702>.
6. Фонд имени Питирима Сорокина. Ценности в современной России: итоги экспертного исследования проведённого с 15 июня по 10 сентября 2007 года // <http://www.salvador-d.ru/files/cennosti.ppt>.
7. Фонд имени Питирима Сорокина. Ценности в современной России: итоги экспертного исследования // <http://www.salvador-d.ru/files/cennosti.ppt>.
8. Добренёв В.И., Смакотина Н.Л., Васенина И.В. Экстремизм в молодёжной среде. Результаты социологического исследования. М.: Макс Пресс, 2007. С. 34.

ФОРМИРОВАНИЕ КОММУНИКАТИВНЫХ УМЕНИЙ И НАВЫКОВ СТУДЕНТОВ В ХОДЕ АУДИТОРНЫХ ЗАНЯТИЙ

В современных условиях коммуникативная культура становится лично и социально значима. Личная значимость заключается в том, что преподаватель, владеющий коммуникативной культурой, обретает уверенность в себе, испытывает чувство удовлетворения от общения со студентами, чувство комфортности в избранной сфере деятельности. Социальная значимость в том, что преподаватель, владеющий коммуникативной культурой, способен создавать благоприятную психологическую атмосферу во взаимоотношениях между всеми субъектами образовательного процесса и утверждать ведущие принципы модернизации российского образования: гуманитаризации и демократизации. Поэтому проблема общения, взаимодействия людей рассматривается как одна из проблем первостепенной важности. В своей будущей работе выпускник вуза выступает в роли активного субъекта общения. Он должен уметь общаться с различными людьми, убеждать их в справедливости своих идей, отстаивать свою позицию. Для этого ему необходимы знания особенностей психологии человека, он должен владеть коммуникативными умениями, знать основные закономерности восприятия и понимания человека человеком, понимать, прежде всего, самого себя, уметь воспринимать другого человека как личность, уметь слушать его и адекватно реагировать, влиять на других людей, уметь регулировать свое состояние, владеть не только вербальными средствами общения, но и невербальными.

Формирование коммуникативных способностей студентов, обучающихся по направлению «Юриспруденция» представляет определенные сложности в силу объективных причин. Среди обучающихся преобладают юноши, которым больше свойственно обращать внимание на содержание, чем на форму и, как следствие, страдает речевое оформление занятия. Кроме того, юноши менее эмоционально восприимчивы, а, следовательно, менее чувствительны к изменению ситуации в ходе общения. Эти факты приводят к появлению следующих ошибок и затруднений в общении студентов: отрицательная установка на аудиторию; неумение учитывать состояние другого человека в общении и соответственно корректировать общение; использование в речи сленговых и жаргонных слов; отсутствие эмоциональной вовлеченности: неумение владеть мимикой и пантомимикой: затруднение в построении системы вопросов на занятии; неумение студентов поддерживать контакт с одноклассниками во время групповой работы; затруднения в управлении своим психическим состоянием (настрой, имидж); отсутствие обратной связи (эффект глухаря).

Использование различных диагностик на первоначальном этапе обучения (для оценки общительности, коммуникабельности – тест В. Ф. Ряховского, для

оценки умения слушать и слышать собеседника – тест В.Т. Маклени, для оценки самоконтроля в общении – тест М.И. Снайдера дает возможность разделить студентов на три группы:

- низкий уровень коммуникативной культуры – 54% обучающихся студентов,
- средний уровень – 32%,
- высокий уровень – 14% студентов.

Понятие коммуникативной культуры личности достаточно широкое: разнообразие источников информации предполагает и широкий диапазон умений пользоваться ими. Коммуникативная культура преподавателя также проявляется и в работе с печатными и виртуальными носителями информации, и в умении прогнозировать предстоящий процесс коммуникации, и в отборе, и в структурировании учебной информации при использовании различных источников. И.И. Зарецкая отмечает в своей работе, что основная сфера проявления коммуникативной культуры – непосредственное педагогическое общение, потому что успех педагогической деятельности во многом зависит именно от культуры общения [1, с.14]. Понятие «общение» разрабатывалось многими исследователями и имеет разнообразные трактовки:

- это процесс взаимосвязи и взаимодействия общественных субъектов, характеризующихся обменом деятельностью, информацией, опытом, способностями, умениями и навыками, а также результатами деятельности (Л. П. Бueva);

- сложный, многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями в совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание людьми друг друга (А. В. Петровский) [2, с.137].

Работа по формированию коммуникативных умений и навыков студентов начинается с диагностирования исходного уровня коммуникативной культуры студентов. При диагностировании используется метод тестирования и метод наблюдения. На основе результатов диагностики и наблюдения студентов делят на три группы: низкий уровень коммуникативной культуры, средний и высокий. Основанием разделения на такие группы служат следующие критерии:

- низкий уровень – допускает грубые ошибки в выражении мыслей, определениях, бытовые высказывания;

- средний уровень – хорошо владеет педагогической терминологией, допускает незначительные искажений, неточности;

- высокий уровень – свободное владение педагогической терминологией, грамотное ее употребление, логическая четкость и завершенность мыслей, ясность и отчетливость формы изложения.

На втором этапе проводится целенаправленная работа с каждой группой студентов по трем направлениям: аудиторная работа, внеурочная деятельность, деятельность студентов на практике.

Во время аудиторных занятий используются такие формы работы, которые заставляют студентов включаться в речевое общение. В такой трудной задаче как развитие коммуникативных способностей важное значение имеет связь теории с практикой. При подготовке конспекта практического занятия всегда обращается внимание на формулировку вопросов и заданий, так как верно поставленный вопрос обеспечивает взаимодействие преподавателя и студента.

Особенно трудным для студентов является первое занятие с группой, поэтому первая консультация к практической деятельности имеет форму групповой консультации, где показывается, как можно провести знакомство с группой. Все, что касается личности студента, требует особой осторожности. Коммуникативный анализ занятия сложен, поэтому лучше, когда он проводится индивидуально. В этом случае легче установить взаимоотношение. При таком анализе обращается внимание на позу, жесты, действия и их влияния на учащихся, приемы словесных воздействий, культуру речи. Во время самой первой практики «Вводное занятие» используется схема коммуникативной стороны пары. Во время данного вида практики студенты учатся анализировать коммуникативные умения преподавателей. В последующих видах практики студенты по этой же схеме анализируют свою коммуникативную деятельность.

В конце каждого семестра проводится повторная диагностика коммуникативных умений и навыков студентов. В течение всего семестра ведутся наблюдения за изменениями в коммуникативной культуре студентов. По результатам диагностики и наблюдений осуществляется переход студентов из одной группы в другую, проводится индивидуальная работа со студентами, имеющими низкий уровень развития коммуникативных умений и навыков.

Результатом такой работы является то, что по результатам диагностики традиционно изменяется соотношение между группами студентов. Так, низким уровнем теперь обладают 38%, средним - 33%, высоким - 29%. Еще одним показателем результативности такой работы является то, что по результатам экзаменов количество студентов, сдавших на «хорошо» и «отлично» увеличивается с 58% на 72%. Наблюдения за студентами на практике показывают, что у них меняется стиль общения, улучшается речь. Это влияет и на оценки, которые получают студенты на занятиях. Студенты не боятся представлять результаты своей научной деятельности на различных уровнях (городском, областном, всероссийском), показывая достаточно высокий уровень своей коммуникативной культуры.

Все вышеуказанные умения необходимы студентам для построения устных ответов во время промежуточной и итоговой аттестации, а также для организации своей деятельности на практике.

Использованные источники:

1. Зарецкая, И.И. Коммуникативная культура педагога и руководителя [Текст] / И.И. Зарецкая. – М.: «Сентябрь», 2009. – 120 с.

2. Петровский, В. А. Воспитателю о личностном общении [Текст] / В.А. Петровский, А.М. Виноградова, Л.М. Кларина, Л.П. Стрелкова. – М.: наука-Пресс, 2010. – 265 с.

*Литвинова А.А., к.э.н.
старший научный сотрудник
Игнатьева М.Н., д.э.н., профессор
ведущий научный сотрудник,
Семячков А.И., д.г.-м.н., профессор, руководитель
Центра природопользования и геоэкологии
Рудакова Л.В.
ведущий экономист
Институт экономики УрО РАН
Россия, г.Екатеринбург*

СПЕЦИФИКА УЧЕТА БИОЛОГИЧЕСКОГО РАЗНООБРАЗИЯ ПРИ ОЦЕНКЕ СЦЕНАРИЕВ ОСВОЕНИЯ РЕСУРСОВ СЕВЕРНЫХ, ПРИПОЛЯРНЫХ И АРКТИЧЕСКИХ РЕГИОНОВ¹

Проблемы сохранения биоразнообразия в условиях освоения природных ресурсов северных территорий имеют свою специфику, обусловленную уникальностью и чрезвычайной уязвимостью экосистем.

Северные территории вносят значительный вклад в устойчивость климата Земли, в мировой углеродный баланс. Растительный и животный мир Севера своеобразен, научно интересен, биологически ценен в планетарном масштабе. В процессе эволюции растения и животные здесь выработали оптимум жизнедеятельности для экстремальных климатических условий. Это уникальное качество северной биоты высокоценно для селекции, генетики, молекулярной биологии. Уникальные биологические виды составляют существенный элемент глобального биологического разнообразия (белый медведь, нарвал, морж, белуха и др.). Так, экосистемы севера Западной Сибири несут основную нагрузку по сохранению биоразнообразия, оставаясь своего рода рефугиумами для основной массы растений и животных. В перечне такого рода экосистем на одном из первых мест стоят экосистемы комплексов водно-болотных угодий — долин и пойм рек, озер, болот таежной зоны и тундр Ямала, Гыдана, Тазовского п-ова и др.[1].

Ведущими интегральными параметрами, определяющими неустойчивость арктических экосистем можно считать [2, 3]:

– незначительное видовое разнообразие и его резкое снижение с юга на север из-за уменьшения количества климатического тепла, что обуславливает и

¹ Публикация подготовлена в рамках программы Президиума РАН №31 «Роль пространства и модернизации России; природный и социально-экономический потенциал», при финансовой поддержке Уральского отделения РАН проект «Разработка стратегических ориентиров и институтов освоения северных, полярных и арктических территорий №12-П-47-2013».

резкое возрастание эволюционно-экологической и практической значимости каждого вида;

- высокая степень доминантности наиболее активных видов, уничтожение которого или сокращение численности его популяций влечет за собой значительную перестройку экосистемы в целом;

- преобладание (особенно в самой суровой высокоширотной полосе) группы организмов с признаками примитивности, архаичности, со специфическим и суженным адаптивным потенциалом;

- присутствие исключительного синергизма воздействия природных и антропогенных изменений среды, способного вызывать «каскадный» эффект и мультиплицирование последствий по площади, разнообразию трансформируемых компонентов и по глубине изменений;

- «открытость» нарушенных экосистем и новых антропогенных местообитаний для инвазий чужеродных видов.

Экосистемы Севера выполняют средоформирующие и защитные функции, поддерживают и сохраняют хрупкое природное равновесие в экстремальных условиях Севера, являясь естественным стабилизатором окружающей природной среды. Все выше сказанное предполагает изменение отношения к учету биоразнообразия в процессе дальнейшего освоения северных территорий, которое должно осуществляться в рамках равновесного природопользования [4, 5] с учетом основных положений концепции биотической регуляции окружающей среды [6, 7]. В условиях северных территорий равновесное природопользование предполагает реализацию следующих основополагающих принципов:

- применение экосистемного подхода на базе развития знаний о функционировании экосистем разного уровня;

- приоритетность целей сохранения биологического разнообразия;

- достижение равновесия между охраной и использованием биологического разнообразия на базе формирования сети ООПТ;

- использование экосистемного экологического нормирования при определении региональных экологических ограничений по использованию биоразнообразия;

На наш взгляд, наиболее приемлемой является позиция экономистов, разделяющая мнение, что проблема биоразнообразия – это проблема целостности живой природы. В глобальном понимании сохранение биоразнообразия для экономической системы должна рассматриваться в качестве экологического требования, определяемого экологической политикой. Поэтому в разработке государственной политики в последнее время большое значение уделяется проблеме сохранения и устойчивого (неистощительного) использования живого природного капитала, основанного на биоразнообразии. При этом основным инструментом решения проблемы сохранения биоразнообразия являются ООПТ. Так, в концепции развития системы особо охраняемых природных территорий федерального значения на период до 2020 года выделены три направления формирования сети ООПТ. Первое – создание

новых ООПТ; второе – расширение площади уже существующих и третье направление – повышение статуса образованных ранее охраняемых территорий [8].

В настоящее время в северных регионах расположены 39 заповедников федерального значения и 5 национальных парков. Государственные заповедники занимаются охраной флоры и фауны не только суши, но и морских акваторий. Для северных территорий соотношение между сухопутными и морскими особо охраняемыми участками составляет соответственно 77,6 и 22,4 %. Особенно значимы данные показатели на Дальнем Востоке, где на морские акватории приходится 40% площади заповедников. Общая площадь особо охраняемых природных территорий (ООПТ), занимающих участки суши, составляет 25 млн га или 2,1 % территории Российского Севера, что в 1,1 раза выше среднероссийского показателя. Наиболее обеспеченным регионом Севера в этом отношении является Сибирский Север (3,25% его территории занимают заповедники и национальные парки). Однако фактические размеры ООПТ, так как они помимо заповедников включают охранные зоны и структурные подразделения (федеральные и региональные заказники), находящиеся в подчинении заповедников, значительно больше. В связи с этим общая площадь вышеуказанных ООПТ увеличивается до 43,5 млн га, а сухопутная часть до 32,9 млн га, или 2,8 % территории Севера [9]. В рыночных условиях развитие природоохранных территорий иницируется местными властями, так что помимо заповедников, национальных парков и заказников федерального значения, к особо охраняемым природным территориям относятся региональные и муниципальные природные парки и заказники. Формируются территории традиционного природопользования в районах проживания коренных малочисленных народов Севера. И все же в целом доля ООПТ в общей площади остается невысокой, особенно по сравнению со странами зарубежного Севера, что требует их расширения.

Общими критериями выделения ключевых районов для сохранения биологического разнообразия в условиях северных регионов являются:

- наличие типичных зональных комплексов с характерной флорой и фауной;
- высокое общее видовое богатство; большое разнообразие сообществ с наибольшим видовым разнообразием;
- наличие ценных мест обитания (уникальные места обитания краснокнижных видов и популяций, эндемических и реликтовых видов, видов ценных в генетико-селекционном отношении, основные места обитания северных видов, важные биотопы на путях миграции птиц и т.п.);
- значимость экосистемных услуг регионального/глобального уровней.

Основным принципом формирования современной системы ООПТ должно быть создание зон обширных охраняемых природных участков, в которых ООПТ функционально соединены между собой «зелеными меридианами», «зелеными поясами» и коридорами, создавая единый экологический каркас региона (единый эконет);

Важным этапом при формировании сети ООПТ является экономическое обоснование сети ООПТ, включающее: оценку затрат на создание сети ООПТ, определение потерь и убытков хозяйствующих субъектов (промышленности, лесного и сельского хозяйства и др.), связанных с организацией сети ООПТ, обоснование очередности ввода ООПТ. На основе анализа технико-экономических показателей проектирования и функционирования различных ООПТ авторами были получены зависимости минимально-необходимых капитальных и эксплуатационных затрат на создание различных типов ООПТ (таблица 1, 2). При оценке затрат за создание сети ООПТ необходимо также учитывать сроки создания сети ООПТ. При самых благоприятных условиях процедура обоснования природоохранного объекта займет 2-3 года после получения заказа на выделение ООПТ. Сдерживающим фактором, оказывающим влияние на сроки и сумму затрат, является степень транспортной доступности территории.

При обосновании очередности ввода ООПТ на территории следует учитывать: ранг ООПТ по экологической ценности, прогнозную степень освоения территории, потери и убытки хозяйствующих субъектов. Критериями для определения приоритетности ввода ООПТ являются: во-первых, экологическая ценность территории, во-вторых, увеличение степени промышленно-транспортной освоенности территории в границах намечаемых ООПТ; в-третьих, соотношение общего ущерба от промышленно-транспортного освоения территории с расчетной прибылью перспективных хозяйствующих субъектов. Для ранжирования ООПТ по приоритетности их ввода предлагается использовать коэффициент приоритетности (K_n).

Таблица 1

Экономические нормативы создания ООПТ, капитальные затраты

Вид ООПТ	Капитальные затраты				Расчетные формулы, млн руб.
	Удельно-постоянные, млн руб./тыс. га		Условно переменные, млн руб		
	Состав	Значе-ние	Состав	Значе-ние	
Заповедник	обустройство границ, создание опорных пунктов охраны, пунктов экологического мониторинга, строительство производственно-хозяйственных коммуникаций, подготовка проекта социально-экономического обоснования	1,96	строительство объектов административного, научного и хозяйственного блоков	4076	$K_{заповед} = (1,96 \times S_{заповед} + 4076,00) \times k_{II}$
Природные и этноприродные парки	обустройство границ, создание опорных пунктов охраны, пунктов экологического мониторинга, строительство производственно-хозяйственных коммуникаций, подготовка проекта социально-экономического обоснования, создание рекреационной зоны	1,47	строительство объектов административного, научного и хозяйственного блоков	2550	$K_{парк} = (1,47 \times S_{парк} + 2550,00) \times k_{II}$
Региональные	обустройство территории	0,90	приобретение	409	$K_{рег.заказ} = (0,90 \times S_{рег.заказ} + 409,00) \times k_{II}$

заказники	инспекторскими кордонами, стационарами, зимовьями, проведение лесоустроительных и охотоустроительных работ),		оборудования, транспортных средств		
Местные и внутрихозяйственные заказники	обустройство территории инспекторскими кордонами, стационарами, зимовьями, проведение лесоустроительных и охотоустроительных работ),	0,90	приобретение оборудования, транспортных средств	409	$K_{\text{рег.заказ.}} = 0,8 \times (0,90 \times S_{\text{рег.заказ.}} + 409,00) \times k_{II}$

Таблица 2

Экономические нормативы создания ООПТ, эксплуатационные расходы

Вид ООПТ	Эксплуатационные расходы				Расчетные формулы, млн руб. в год
	Удельно-постоянные, млн руб./тыс. га		Условно переменные, млн руб		
	Состав	Значение	Состав	Значение	
Заповедник	заработная плата (заработная плата сотрудников службы охраны) и транспортные расходы (расходы на содержание транспорта и оплату транспортных	2,41	содержание штата АУП, отдела обеспечения основной деятельности, научно-просветительского отдела, службы экологического мониторинга, командировочные расходы, расходы на приобретение снаряжения и расходных материалов,	611	$\mathcal{E}_{\text{заповед}} = (2,41 \times S_{\text{заповед}} + 611,00) \times k_{II}$

	услуг).		оплата коммунальных услуг и услуг связи, ежегодные капитальные затраты и прочие		
Природные и этноприродные парки	заработная плата (заработная плата сотрудников службы охраны) и транспортные расходы (расходы на содержание транспорта и оплату транспортных услуг).	2,66	содержание штата АУП, отдела обеспечения основной деятельности, бюро рекреации и туризма), командировочные расходы, расходы на приобретение снаряжения и расходных материалов, оплата коммунальных услуг и услуг связи, ежегодные капитальные затраты и прочие	2829	$\mathcal{E}_{парк} = (2,66 \times S_{парк} + 2829,00) \times k_{II}$
Региональные заказники	То же самое	1,40	То же самое	109	$\mathcal{E}_{рег.заказ.} = (1,40 \times S_{заказ.} + 109,00) \times k_{II}$
Местные и внутрихозяйственные заказники	То же самое	2,09	То же самое	53	$\mathcal{E}_{мест.заказ.} = (2,09 \times S_{мест.заказ.} + 53,00) \times k_{II}$

Для условий рассмотрения в качестве перспективных хозяйствующих субъектов недропользователей коэффициент приоритетности определяется по формуле:

$$K_{\Pi i} = B_i \times S_{oc.i} \times \frac{\sum_{j=1}^n Y_j}{\sum_{j=1}^n \Pi_j},$$

где: $K_{\Pi i}$ – коэффициент приоритетности выделенной i -ой ООПТ;

B_i – балльная оценка экологической ценности выделенной i -ой ООТ, усл.ед.;

$S_{oc.i}$ – увеличение степени промышленной освоенности (площадь перспективных месторождений в долях от площади выделенной i -ой ООТ);

Y_j – ущерб от освоения j -го перспективного месторождения полезных ископаемых, руб./год;

Π_j – расчетная годовая прибыль от освоения j -го перспективного месторождения полезных ископаемых, руб./год;

n – количество перспективных к освоению месторождений.

Таким образом, следует отметить принципиально важный вывод: биоразнообразие должно быть включено в список важнейших факторов, которые поддерживают стабильность окружающей среды и экологически устойчивое развитие общества. При этом основным инструментом решения проблемы сохранения биоразнообразия являются ООПТ.

Использованные источники:

1. Водно-болотные угодья России. Том 4. Водно-болотные угодья Северо-Востока России. – М.: Wetlands International, 2001. 296 с.
2. Состояние биоразнообразия природных экосистем России. [Электронный ресурс]. URL: Информационные ресурсы BioDat: <http://www.biodat.ru/doc/biodiv/index.htm>.
3. Диагностический анализ состояния окружающей среды Арктической зоны Российской Федерации (Расширенное резюме) / Отв. редактор Б.А. Моргунов. М.: Научный мир, 2011. 200с.
4. Олдак П.Г. Равновесное природопользование. Взгляд экономиста. Новосибирск: Наука, 1983. (Серия: Человек и окружающая среда). 129 с.
5. Акимова Т.А. Экология. Человек – Экономика – Биота - Среда: учебник для студентов вузов /Т.А. Акимова. В.В. Хаскин.- 3-е изд, перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. С.72.
6. Горшков В.Г. Концепция биотической регуляции окружающей среды / Экология, 1998. № 3. С. 163-170.
7. Данилов-Данильян В.И., Лосев К.С. Экологический вызов и устойчивое развитие. М. Изд-во: Прогресс-Традия, 2000. 432 с.
8. Концепция развития системы особо охраняемых территорий федерального значения на период до 2020 года. Утв. распоряжением Правительства Российской Федерации от 22 декабря 2011 г. №2322-р.

9. Логинов В.Г. Социально-экономическая оценка развития природно-ресурсных районов Севера. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2007. 311 с.

*Лиханова В.В., к.п.н.
доцент кафедры
социально-культурного сервиса, туризма и языкознания
Забайкальский государственный университет
Россия, г. Чита*

ИЗМЕНЕНИЕ ТУРИСТСКИХ ПОТОКОВ В ИЗРАИЛЬ И ТАИЛАНД ИЗ РОССИИ ПОД ВЛИЯНИЕМ ГЕОПОЛИТИЧЕСКИХ КОНФЛИКТОВ В 2007-2008 ГГ.

Не смотря на не прекращающиеся боевые действия, туристический бизнес Израиля пытается выжить в условиях 37-ми летней войны. Быстрый рост числа туристов из России, вызванный отменой въездных виз в Израиль, сменился отказами от поездок уже из-за ситуации в секторе Газа в конце 2008 года. Но в 2008 году Израиль посетили более 350 тыс. российских туристов, что на 88% больше показателей 2007 года. Можно только представить, что было бы, если не война.

Таиланд из-за своей нестабильной политической обстановки потерял почти 50% туристов за 2009 год. Одной из причин стал, естественно, и экономический кризис.

По данным Росстата политический кризис не повлиял на годовой показатель турпотока в Израиль, куда наши сограждане совершили визитов на 118% больше в 2008 году по сравнению с предыдущим годом: 98 708 турпоездок против 45 314 в 2007 года.

Также анализ потока российских туристов в Израиль был проведен Управление по развитию туризма в стране. По официальным данным Управления по развитию туризма было выявлено 356 тыс. туристов, посетивших страну в 2008 году. Такое несовпадение данных, объясняется тем, что по данным Росстата выявлено прямое посещение из России в Израиль. Израиль в свою очередь фиксировал посещения наших туристов при пересечении их границы из других соседних государств в групповых и однодневных поездках (таблица 1).

Таблица 1 - Посещаемость Израиля на начало и конец 2008 года

Дата	Количество туристов
2007 год	84 000
к 31.03.2008	75 000
к 31.06.2008	95 000
к 31.09.2008	230 000
к 31.12.2008	356 000

Количество желающих посетить Израиль снизилось в конце декабря 2008 года и в начале 2009 года на 70% по сравнению с началом 2008 года.

Такое падение характеризуется возобновлением обострения интифады и освещением происходящего в стране в средствах массовой информации, не сообщая при этом, что на курортных зонах страны, как и в центральной и северной части нет никаких политических действий.

Таблица 2 – Посещаемость Израиля российскими туристами по кварталам за 2008 г

Квартал	Количество туристов
I	75 000
II	20 000
III	135 000
IV	126 000

Из таблицы 2 видно, что за I квартал 2008 года общий поток наших туристов составил 75 тыс. человек. В течение II квартала Израиль посетили только 20 000 туристов. В III квартале поток туристов увеличился в 7 раз и составил 135 тыс. туристов. В IV квартале наблюдается снижение потока туристов на 10% , что связано в первую очередь с началом боевых действий в Секторе Газа 27 января 2008 года.

Видно как стабильная политическая обстановка играет положительную роль для внутренней экономической ситуацией в стране: по сравнению с 2007 годом Израиль посетили только 84 000 российских туристов. Естественно, второе полугодие 2008 года для Израиля стало весьма удачным, благодаря отмене визового режима с начала сентября 2008 года. В результате грамотной политики страны в области туризма за весь 2008 год страну посетили 356 000 российских туристов.

Общее количество туристов за 2008 год составило более 3 миллионов человек. Туристический сектор заработал при этом \$10,4 миллиарда.

Что касается Таиланда, то по итогам Росстата в 2008 году страну посетили 173 тыс. туристов из России, в 2007 году эта цифра составляла 262 тыс. человек.

По данным московского представительства Министерства по туризму Таиланда, в этой стране побывали 253 тыс. российских туристов.

Из-за геополитической нестабильности число туристов, путешествующих в Таиланд из России, в 2008 году с сентября по январь снизилось на 50% (таблица 3). В итоге, после митинговых протестов, туристический сектор страны потерял \$2,8 миллиарда и около миллиона туристов.

Таблица 3 – Посещаемость Таиланда на начало и конец 2008 года

Дата	Количество туристов
2007год	232 000
к 31.03.2008	132 000
к 31.06.2008	174 000
к 31.09.2008	195 000

к 31.12.2008	253 000

Правительство Таиланда выделило \$54 млн. для выплат компенсаций туристам, задержавшимся в стране по вине оппозиции, которые не смогли вылететь вовремя домой из-за блокады аэропортов Субварнахуми и Дон Муанг, туристы получили компенсацию из расчета \$57 в сутки. По оценкам министерства, в начале декабря 2008 года в течение 9 дней Таиланд не смогли покинуть 350 тыс. иностранных граждан.

Таблица 4 – Посещаемость Таиланда российскими туристами по кварталам за 2008 г

Квартал	Количество туристов
I	132 000
II	42 000
III	21 000
IV	58 000

Из таблицы 4 видно, что I квартал 2008 года Таиланду принес 132 тысяч туристов, это связано с высоким сезоном и стабильной политической обстановкой в стране. II квартал 2008 года посетили только 42 тыс. туристов. В III квартале поток туристов уменьшился в два раза и составил 21 тыс. туристов, это объясняется тем, что в конце августа-начале сентября в столице Таиланда прошли демонстрации и столкновения между сторонниками и противниками правительства. В IV квартале поток туристов увеличился в 1,5 раза по сравнению с III кварталом и до конца года Таиланд посетили всего 58 тыс. российских туристов.

Так в 2007 году Таиланд посетили 232 тыс. туристов, а в 2008 году – 253 тыс. туристов, что на 11% больше прошлогоднего потока.

В общем, страну посещает ежегодно более 4.5 миллиона туристов, приносящих доход свыше 7 миллиардов долларов.

В последние годы угроза жизни, здоровью и имуществу туристов значительно возросла. В то же время туристические фирмы, заинтересованные, прежде всего в получении прибыли, не предоставляют своим клиентам достаточной информации, а также практически не проводят работы по выявлению регионов повышенной опасности, в том числе и районов с неблагоприятной криминальной обстановкой. В результате туристы становятся жертвой внутривнутриполитических столкновений, терроризма, уголовных преступлений, а иногда даже попадают в районы крупномасштабных боевых действий.

В целом доля туристов, пострадавших от войн, внутривнутриполитических конфликтов, терроризма – то есть явлений, вызванных, прежде всего геополитическими конфликтами, – относительно мала. Основную же угрозу для их безопасности представляют все-таки криминальные проявления: грабежи, кражи, мошенничество, убийства на уголовной почве и т. д.

Правда, следует отметить, что уровень преступности на крупнейших курортах мира, как правило, низок. Число преступлений против иностранных туристов (в основном, это ограбления, кражи, мошенничество) обычно не превышает нескольких десятков за сезон, а уж убийства вообще носят единичный характер. Впрочем, иначе и быть не может – тогда бы люди просто не ездили на курорты. Низкий уровень преступности объясняется, прежде всего, поведением местного населения, чье благосостояние напрямую зависит от туризма. Это заставляет его проявлять повышенную «сознательность» и гостеприимство. Да и власти принимают в курортных зонах особые меры безопасности.

Туризм и индустрия путешествий вносят столь существенный вклад в экономику, что любое снижение спроса на услуги туризма и смежных отраслей в результате внезапных потрясений вызывает обеспокоенность. Последствия таких кризисов выходят за пределы авиакомпаний, гостиниц и ресторанов и касаются ремесленного производства, розничной торговли и других секторов, что ведет к сокращению возможностей занятости и возникновению экономических трудностей. Каждая подобная ситуация в политическом кризисе влияет на планирование и восстановительные мероприятия. Вместе с тем, очевидно, что во всех случаях спрос на услуги туризма в значительной степени зависит от обеспечения безопасности и устранения угрозы для здоровья со стороны соответствующих организаций и органов.

Кроме того на изменение спроса влияют СМИ, которые зачастую несут сенсацию, нежели честную информацию для всех членов общества. Так, например, было и в Таиланде и Израиле, когда СМИ транслировали танки, бомбежки, пожары от них, испуганных людей и жертвы, конечно, их работа донести впечатляющую информацию для нас как зрителей, но при этом они не учитывают масштабы и ограничения этих действий. Естественно военные действия это опасность в любом случае, но когда СМИ преподносят «накрученную» информацию, это угроза и паника не только для потенциальных туристов, но и простых жителей которые даже и не думали путешествовать в эту страну.

Таким образом, в отношении увеличения дохода от туризма в любых регионах, которые живут за его счет, должны понимать, что множество непредсказуемых происшествий, чрезвычайных ситуаций и действий с угрозой для здоровья и жизни создают серьезные проблемы не только в области туризма, но и наносят ущерб туристическим объектам и инфраструктуре в целом. Из-за относительной периодичности кризисных ситуаций и предполагаемой возможности будущих происшествий государственному и частным секторам все более необходимо внедрять нормативную практику или подвергнуть переоценке существующую практику управления рисками и смягчения последствий для индустрии туризма.

*Логинова Е.С.
магистрант
Белгородский Государственный Национальный
Исследовательский Университет
г. Белгород*

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ САХАРНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Традиционная для нашей страны сахароносная культура — сахарная свёкла. После уборки корнеплоды этого растения нарезаются на ломтики и вымачиваются в горячей воде. Содержащийся в них сахар (в каждом корнеплоде содержится примерно 14 чайных ложек сахарного песка) переходит в раствор, который затем выпаривают, в результате сахар начинает кристаллизоваться и получается кусковой сахар. При его измельчении получают сахар-песок. По данным Союзроссахара, усредненные показатели по росту сахарной свеклы в свеклосеющих хозяйствах по состоянию на 1 мая т.г. значительно выше прошлогоднего уровня. По мнению экспертов Союзроссахара, с учетом сделанных инвестиций в перерабатывающие мощности российских сахарных заводов ожидаемый объем производства свекловичного сахара из урожая сахарной свеклы 2012 г. составляет более 5 млн. тонн. В текущем 2013 году мощности сахарных заводов России увеличатся на 5%, в связи, с чем период переработки сахарной свеклы может сократиться на месяц, что позволит снизить необоснованные потери свекломассы и сахара.

Производство сахара в России в прогнозе на 2012/2013 год упало на 11,81% до 4850 тыс.тонн в сравнении с сезоном 2011/2012. По данным Союзроссахара, на 18 января 2013 года, в России работает 20 сахарных заводов из 78. В силу недостаточной развитости отрасли и отсутствие как такового производства тростникового сахара, Россия вынуждена работать на части импортного сырья. Баланс Российского рынка сахара представлен в таблице.

Динамика Российского рынка сахара, тыс. тонн

Показатели/год	2008/2009	2009/2010	2010/2011	2011/2012	2012/2013
1	2	3	4	5	6
Импорт	2150	2223	2510	750	900
Экспорт	200	34	17	300	300
Потребление населением	5500	5700	5523	5885	5440

Таким образом, из таблицы видно, что импорт сахара с каждым годом уменьшается, несмотря на рост показателей в период с 2009 по 2011 год, в периоде с 2011-2012 года импорт составил лишь 750 тыс. тонн, тогда как

экспорт наоборот увеличивается: в последние года 2011-2012 и 2012-2013 он увеличился с 17 тыс. тонн до 300 тыс. тонн. Тем не менее потребление сахара населением сохраняет стабильную динамику на всём рассматриваемом периоде, в среднем 5500 тыс. тонн.

В российском импорте сахара преобладает сахар-сырец, его доля в структуре импорта в натуральном выражении достигает 90%. Оставшаяся часть импорта приходится на прочий сахар, это продукция для конечного потребления, которая не используется в обрабатывающей промышленности и готова к розничной продаже населению.

Импорт сахара-сырца в РФ за январь-март 2013 года составил 198 тыс. тонн, основным поставщиком сырца выступала Бразилия, объем которого составил 78%. В 2012 году за эти же первые три месяца было импортировано всего лишь 54 тыс. тонн сахара-сырца.

На втором месте, но с очень большим отставанием, находится Белоруссия. Импорт сахара в Россию по состоянию на конец 2012 года составил 220 тыс. тонн, что на 23% больше уровня соответствующего периода прошлого года.

Тройку стран лидеров по поставке сахара в Россию замыкает Таиланд. По прогнозам, в 2013 году Таиланд сможет экспортировать 7 мил. тонн сахара, во Владивосток поступило 12,7 тыс. т тайского сахара-сырца, что значительно превышает прошлогодние объемы и связано с существенными запасами свекловичного сахара и наметившейся тенденцией роста мировых цен на сахар. Благодаря ожидаемому увеличению пошлин на ввоз сахара-сырца импорт в начале этого года достаточно активен.

Впервые за много лет в 2011 году Россия стала экспортёром сахара. В конце ноября 2011 года отмечалось, что рекордный урожай и внутреннее производство позволят экспортировать в 2011—2012 годах до 200 тыс. т белого сахара, полученного из российского сырья. Хотя еще несколько лет назад Россия считалась крупнейшим импортером сахара-сырца из тростника. Российские компании уже сегодня практически завалили сахаром рынки стран СНГ, но экспортировать его в страны дальнего зарубежья очень сложно из-за отсутствия логистики.

Россия экспортирует свой сахар в основном в Республику Казахстан, доля в общем объеме экспорта которого составила 61,4 %. В другие же страны СНГ объем экспорта существенно ниже: Таджикистан – 15,1%; Кыргызстан – 6,5%; Узбекистан – 6,4%; Туркменистан – 6,2%, а также Грузия – 0,7%.

Кроме традиционных рынков сбыта России в Казахстан, страны бывшего СССР, в конце 2012 г. появились новые направления экспорта российского сахара в Сирию (через Одессу) и Черногорию. Кроме этого, небольшие партии сахарной пудры, прессованного сахара, сахара в мелкой упаковке и особых видов сахара поставляются в страны: Германия, Израиль, Индия, Китай, КНДР, Мексика, Панама, США, Таиланд, Япония и др.

Рассмотрим более подробно внутренний рынок производства сахара в Российской Федерации.

В Российской Федерации насчитывается около 44 сахарных заводов в 2012г, тогда как в 2010 году их количество составляло 80, которые расположены преимущественно:

- Южном федеральном округе;
- Центральном черноземном районе;
- Поволжском и Уральском округах.

Рынок производства сахара является умеренно концентрированным, конкурентным. На нем отсутствуют хозяйствующие субъекты, занимающие доминирующее положение. Основными производителями сахара в Российской Федерации являются:

- Группа компаний «Сюкден»;
- Группа компаний «Разгуляй»;
- Группа компаний «Доминант»;
- Группа компаний «Русагро»;
- Группа компаний «Продимекс».



Наибольшую долю в общем объеме производства сахара в Российской Федерации в 2013 году имеет ГК «Продимекс», которая составляет 18,4 %.

Производство свекловичного сахара в РФ в этом сезоне оценивается на уровне около 4,8 миллиона тонн по сравнению с 5,04 миллиона тонн годом ранее. По данным Росстата производство свекловичного сахара в 2012 году составило 4,9 млн. тонн, что на 3% больше, чем в 2011 году — сообщил Интерфакс. По данным Росстата, в 2012 году в России было собрано 43,4 млн. тонн сахарной свеклы и произведено 4,9 млн. тонн свекловичного сахара.

На данный момент количество сахарных заводов в Российской Федерации составляет 44 действующих, тогда как в 2010 году их

насчитывалось 80. Основным сырьём для производства сахара является сахар-сырец и сахарная свекла.

Поскольку отечественный рынок сахара вступил в стадию насыщения и его дальнейший рост будет связан лишь общим ростом потребительских цен, но никак не объема потребления, емкость рассматриваемого рынка услуг по фасовке сахара в натуральном выражении также стабилизируется в среднесрочной перспективе.

*Логинова Е.С.
магистрант
Белгородский Государственный Национальный
Исследовательский Университет
г. Белгород*

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ВЫБОР МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

На современном этапе экономического развития положение многих предприятий характеризуется высокой степенью неопределенности и нестабильности, как в отношении внешних контрагентов предприятия, так и внутри его собственных хозяйственных подразделений. Переход к рыночным отношениям толкает предприятия к разработке маркетинговой стратегии развития, позволяющей приспособиться к изменению условий ее функционирования.

В последнее время стратегии в маркетинге получают все большее значение. Еще несколько лет назад стратегический маркетинг представлялся, прежде всего, как определение общего направления деятельности фирмы, ориентированного в будущее и реагирующего на изменение внешних условий. В настоящее время основной упор делается на формирование ориентированной на рынок эффективной организационной и управленческой системы, и распределение в соответствии с этим управленческих ресурсов. Иначе говоря, сейчас маркетинговая стратегия рассматривается как объединенная система организации всей работы фирмы.

В терминологии Филиппа Котлера, суть стратегического маркетинга выражает формула "сегментирование, целеопределение, позиционирование". Ключевыми понятиями маркетинговой стратегии являются: сегменты рынка, цели в отношении рынка и его сегментов, позиция компании на рынке и разрабатываемые на их основе альтернативные решения в отношении комплекса маркетинга [2, с.169].

Стратегия маркетинга, или маркетинговая стратегия развития предприятия представляет собой совокупность направлений его деятельности на рынке и принятия решений, ориентирующих отдельные мероприятия маркетинга на возможно более полную реализацию базовой стратегии предприятия.

Маркетинговая стратегия - это совокупность долгосрочных решений относительно способов удовлетворения потребностей существующих и потенциальных клиентов компании за счет использования ее внутренних ресурсов и внешних возможностей [3, с.287].

Маркетинговая стратегия компании на современном рынке формируется под влиянием множества факторов и на основе огромного количества маркетинговой информации (исследовании промышленных покупателей и их предпочтений, экспертизе ситуации в отрасли и т.д.). При формировании маркетинговой стратегии фирмы, прежде всего, учитывают следующие четыре группы основных факторов [2, с. 203]:

1. Тенденции развития спроса и внешней маркетинговой среды, а именно:

- рыночный спрос;
- запросы потребителей;
- система товародвижения;
- правовое регулирование;
- тенденции в деловых кругах;
- условия территориального размещения.

2. Состояние и особенности конкурентной борьбы на рынке, основные фирмы-конкуренты и стратегические направления их деятельности с помощью мониторинга. Мониторинг - это непрерывное слежение за состоянием окружающей среды, с целью предупреждения нежелательных отклонений по важнейшим параметрам. Другими словами, мониторинг является одним из методов контроля, но контроля не результата, а процесса деятельности, выявления тенденций динамики ее развития. Понимание истории развития ситуации и наличие диагноза ее текущего состояния способствует более успешному определению перспектив развития конкурентных взаимоотношений на этапе прогнозирования конкурентной ситуации.

В свою очередь в диагностике выделяют три класса методов прогнозирования:

- экстраполяция,
- экспертные оценки,
- моделирование.

Экстраполяционное прогнозирование во времени, основанное на распространении установленных в прошлом тенденций на будущий период, используется для:

- перспективных расчетов динамики рынка;
- оценок возможных изменений структуры конкурентной среды.

Большинство процессов и явлений в конкурентной среде не поддаются непосредственному измерению, и получить их количественные или порядковые оценки можно только методами экспертной диагностики,

конечной целью которой является возможность экспертного прогнозирования конкурентной ситуации.

Понятие имитационного моделирования объединяет диагностику и прогноз на основе экспериментов, позволяющих оптимизировать конкурентную активность компаний [1, с. 537].

Результаты прогнозирования позволяют оценить шансы предприятия в конкретном целевом сегменте и создать условия для более рационального использования имеющихся ресурсов в процессе взаимодействия с конкурентами. Таким образом, мониторинг отвечает за такие важнейшие направления в оценке состояния конкурентной борьбы:

- оперативное и постоянное информирование о состоянии конкуренции в отрасли;
- определение конкурентного потенциала отрасли;
- сравнительная оценка конкурентоспособности предприятий;
- прогнозирование, выявление тенденций и перспектив развития конкуренции в отрасли;
- накопление «исторической» информации о характере развития конкурентных взаимоотношений.

3. Управленческие ресурсы и возможности самой фирмы (товарные, финансовые, торговые, кадровые, научно-технические, информационные), определение своих сильных сторон в конкурентной борьбе.

4. Концепция развития фирмы, ее глобальные цели и задачи предпринимательской деятельности в основных стратегических зонах.

Дополнительным фактором, влияющим на выбор маркетинговой стратегии, является способность фирмы к адаптации своего решения и требованиям индивидуальных промышленных покупателей. Если фирма производит только стандартные продукты, то степень адаптации низкая, так как требуется массовое производство, в силу того, что конкурентоспособность зависит от объемов производства и цен [4, с. 87].

Если же фирма имеет гибкую производственную технологию и способна перенастраивать производственный процесс и персонал на производство широкого спектра нестандартных продуктов, то степень адаптации такой компании можно охарактеризовать как высокую.

Таким образом, уровень качества и адаптивные способности фирмы по удовлетворению спроса отдельных промышленных покупателей определяют факторы выбора компанией маркетинговой стратегии развития.

Использованные источники:

1. Багиев Г.А. Маркетинг/ Г.А. Багиев, В.Н. Тарасевич, В.Н. Анн. - СПб.: Питер, 2008. – 736с.
2. Котлер Ф. Маркетинг/ Ф. Котлер. - СПб.: Питер, 2003. - 452 с.
3. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс: Пер. с англ. / Ф. Котлер - М.: Издательский дом "Вильямс", 2007. - 656 с.

4. Триас де Виз Ф. Новые маркетинговые технологии методики создания гениальных идей / Ф. Виз де Триас /пер с англ. под ред. Т.Р. Тэор. - СПб.: Нева, 2004. - 192 с.

*Лосенок С.А., д.м.н., доцент
зав. каф. медицины катастроф*

Коломоец И.И., к.ф.н., доцент

Кобзарева Е.В., к.ф.н., ассистент

Котельникова Л.В., к.б.н., ассистент

Квачахия Л.Л., к.ф.н., ассистент

Мещерякова Г.В., ассистент

*ГБОУ ВПО Курский государственный медицинский университет
Россия, г.Курск*

ТЕЛЕМЕДИЦИНА И ОБЛАСТИ ЕЕ ПРИМЕНЕНИЯ

В начале 90-х годов на стыке нескольких областей – медицины, телекоммуникаций, информационных технологий возникло новое направление, получившее название «телемедицина».

Стремительный рост телекоммуникационных средств и комплексов, обеспечивающих связь с абонентами в любом месте Земли, сложность и многообразие медицинских задач, ведущих к появлению узких специалистов и специализированного оборудования, уникальность и дороговизна новых методов анализа, возрастающая подвижность населения (склонность к перемене мест), математические методы обработки информации, позволяющие преобразовывать ее в удобную форму – все эти факторы послужили предпосылками для возникновения и развития телемедицины, одним из главных достоинств которой является возможность предоставления высококвалифицированной помощи специалистами ведущих медицинских центров в отдаленных районах.

Информационно-телекоммуникационные услуги осуществляются представителями всех медицинских специальностей, как для диагностики, так и для лечения и профилактики заболевания.

Оказание качественной медицинской помощи любому человеку независимо от его местонахождения и социального положения- основная цель телемедицины.

Практические врачи в процессе регулярного интернетконсультирования получают не только дополнительный опыт и знания, но также, благодаря телемедицине, они могут «посещать» видеолекции или наблюдать за ходом операции, проводимой самыми авторитетными специалистами, находясь в этот момент за сотни и тысячи километров.

С помощью телемедицины возможно обслуживание удаленных, малонаселенных, сельских территорий, районов поиска ископаемых или их добычи вахтовым способом, работа в условиях чрезвычайных ситуаций. В

таких случаях квалифицированная врачебная помощь, в том числе диагностика, зачастую весьма сложна. Дискомфорт, который испытывает население этих районов, можно устранить с помощью телекоммуникаций.

Телемедицинские консультации, дистанционная видеоконсультация, телеобучение, мобильные телемедицинские комплексы, телемедицинские системы динамического наблюдения – вот те основные направления телемедицины, сформировавшиеся на современном уровне ее развития.

Телемедицинские консультации осуществляются при помощи передачи медицинской информации по электронным каналам связи. Консультации могут проводиться как в «отложенном» режиме по электронной почте, так и в режиме реального времени on-line с использованием каналов связи и видеоаппаратуры. Плановые и экстренные видеоконсультации и видеоконсилиумы, то есть непосредственное общение между врачом-консультантом и лечащим врачом, при необходимости с участием больного, сеанс видеоконференцсвязи может проходить как между двумя абонентами, так и между несколькими абонентами в так называемом многоточечном режиме, т.е. наиболее сложные случаи могут обсуждаться консилиумом врачей из разных медицинских центров.

Дистанционная видеоконсультация. Телемедицинские системы позволяют организовать диалог с врачом-экспертом (видеоконференцию) на любом расстоянии и передать практически всю необходимую для квалифицированного заключения медицинскую информацию (выписки из истории болезни, рентгенограммы, компьютерные томограммы, снимки УЗИ и т.д.). Необходимым условием для проведения телеконсультации в реальном времени является наличие качественных каналов связи. Сегодня для видеоконференций можно использовать практически любые цифровые каналы связи с достаточно широкой полосой пропускания.

Телеобучение. Проведение телемедицинских лекций, видеосеминаров, конференций. Во время таких лекций преподаватель имеет интерактивный контакт с аудиторией. В результате использования инфокоммуникационных технологий у врача появилась реальная возможность непрерывного профессионального образования, включающего как теоретическую, так и практическую подготовку. Лекции, как и видеоконсультации могут проходить одновременно для слушателей из нескольких регионов.

Применение сетевых видеокамер, позволяет организовать трансляцию хирургической операции. Данная технология может использоваться также в целях «теленаставничества», когда более опытный врач может дистанционно контролировать действия своего менее опытного коллеги в режиме реального времени.

Получают развитие мобильные телемедицинские комплексы: переносные, на базе реанимобиля, используемые для работы на местах аварий и катастроф.

Врачи скорой помощи, семейные врачи, врачи районных и сельских больниц, бригады медицины катастроф и санитарной авиации, медицинских формирований МЧС и подразделений МО оснащены малогабаритными мобильными диагностическими комплексами, которые используются в отсутствие телемедицинских кабинетов и центров, непосредственно там, где возникла необходимость.

Телемедицинские системы динамического наблюдения используются для контроля за пациентами, страдающими хроническими заболеваниями. Эти же системы могут применяться для регистрации состояния здоровья работников на потенциально опасных объектах путём интеграции датчиков в одежду, различные аксессуары, мобильные телефоны.

На сегодняшний день новым направлениям телемедицины относятся телехирургия и дистанционное обследование, развивающиеся в двух направлениях: дистанционное управление медицинской диагностической аппаратурой и дистанционное проведение хирургических операций на основе использования дистанционно управляемой робототехники.

В настоящее время некоторые варианты дистанционного управления уже входят в практику: управление сетевыми видеокамерами при наблюдении за состоянием пациентов в палатах интенсивной терапии и дистанционном контроле хирургических операций; управление удалённым микроскопом, благодаря чему врач-консультант получает возможность проведения патогистологического или патоцитологического исследований в полном объёме и просмотра всех имеющихся образцов морфологического материала.

В стадии экспериментальных разработок находится такое направление как телехирургия, предполагающее использование телеуправляемых манипуляторов и дистанционное управление ими непосредственно при проведении операций.

На сегодняшний день перспективы телемедицины связаны с дальнейшей миниатюризацией контрольно-измерительных средств, внедрением новейших достижений информатики, смарт-технологий, робототехники, прикладных аспектов нанотехнологии. ВОЗ разрабатывает идею создания глобальной сети телекоммуникаций в медицине, электронный обмен научными документами и информацией, ускоренный поиск с доступом через телекоммуникационные сети к специализированным базам данных, проведение видеоконференций, заочных дискуссий и совещаний. В России решение задач приоритетного национального проекта «ЗДОРОВЬЕ» во многих районах проводится с помощью телемедицинских технологий.

Телемедицина может успешно использоваться во всех специальностях и трудно найти такую область медицины, в которой её применение было бы невозможно.

*Mavletkulova G.T., a 5th year student of Information Technologies and
Management Department
Scientific adviser - a candidate of political sciences, assistant professor, Valieva
A.R.*

*Language adviser - assistant, L.R. Ivanova
Baskir State Agrarian University,
Ufa, Russia*

PUBLIC PRIVATE PARTNERSHIP: THEORETICAL ASPECT

Nowadays the public private partnership (further PPP) has a great significance, as a way of implementation of socially significant programs, development of the state infrastructure, and also a way of updating of Russia economy (need of research of additional sources of financing). But not everyone could answer a question: what is the public private partnership and why is it necessary? We will provide the term " public private partnership" analysis below, and also we will give examples of use of PPP.

Interest to PPP as to a way of cooperation of the government and private business arose long time ago. PPP in a concession form was used by many countries in an active way, including Russia, in 19-20th centuries, especially at a construction of roads.

Moreover, recently the tendency of strengthening of cooperation of the state and business is observed. First of all, one can see it in such spheres, as power industry, transport, health care, education. The enterprises in these spheres have strategic value and can't be privatized, but, on the other hand, the state not always possesses the sufficient volume of the means necessary for their support and development. In this case such form of interaction of the state and business, as public private partnership is applied [2]. The subject of public private partnership gained special relevance in the conditions of world financial crisis according to which many branches of the Russian economy needed for the state support. Russian Prime Minister Vladimir Putin, opening meeting in Novomoskovsk in September, 2009, called " Public private partnership as a basis of post-crisis development of regions" [5].

However, now, there is no certain, legislative definition of PPP. We will give some opinions of authors below.

The term " public private partnership" is a literal translation from English "public-private partnership". This term is applied in many foreign countries, such as: France, Great Britain, USA, Canada, Austria, Belgium, Denmark, Australia, Israel, Ireland, Finland, Spain, Portugal, Greece, South Korea, Singapore, Czech Republic. [1].

A.N.Shokhin offers the following interpretation of the term " public private partnership". "Now there are some approaches to understanding of PPP. Relatively PPP is understood in broad and narrow meanings. In a broad sense PPP is meant as any official constructive interaction of the state and business not only in economy, but also in policy, culture, science, the social sphere, etc. In narrow

sense the public private partnership is understood as business and state interaction in the course of realization of exclusively significant projects having strategic nation-wide value" [6].

A.A.Spiridonov offers the following definition of PPP: "PPP is legally issued relations of authorities and subjects of business concerning the objects being in jurisdiction of the state, based on obligatory division of risks, the accounting of interests and coordination of efforts of the parties, carried out for the most effective implementation of the projects having important public and state value" [5].

There are many various definitions of PPP. Most general of them gives the World Bank: "PPP is agreement between the public and private parties concerning production and rendering the infrastructure services, attraction of additional investments concluded with the purpose and that is even more important, as means of increase of efficiency of the budgetary financing". In the USA PPP is the agreement fixed in a contractual form between the public and the private company, allowing the latter to participate in state ownership in the coordinated form and to execute the functions which are traditionally lying in the sphere of responsibility of the public power. Such agreement usually assumes existence of the contract of the relevant governmental agency with the private company the subject of which is reconstruction, building of object of state ownership and (or) its operation, management, etc. Basic rights of property concerning this object don't change, and the state even after transfer of object to the private company remains its owner. The term SPP defines a wide range of the relations in the range from more or less simple contracts under which the private company assumes certain risks and agrees on system of penalties, to the complex, technically difficult projects including construction, modernization, operation of objects and management of them" [6].

Still there is no standard legal definition of concept PPP at federal level though it is applied in various regulations. Though the regional legislation stepped forward: in many subjects of the Russian Federation laws on PPP (St. Petersburg, the Tomsk region, Dagestan, Mountain Altai, and the Republic of Bashkortostan) are adopted, etc., concept PPP and its forms are perpetuated in some of them. However unique definition of concept PPP doesn't exist.

Also term PPP is used as "a state and business pooling of funds", "institutional and organizational alliance". Models of "social responsibility of business", "charity", "subsidies to private business", and also "privatizations" (though in practice there is a place of partial privatization) are applied.

Drawing a conclusion it is possible to notice that each participant of the relations in PPP sphere treats PPP definition in own way that is obviously connected with the lack of the conventional, legislatively fixed definition.

Thus, it is possible to draw a conclusion that PPP is contractual relation of authorities and subjects of the business based on obligatory division of risks to achieve the effective implementation of the state socially significant projects.

Bibliography:

1. M.S. Ayrapetyan. Foreign experience of public private partnership. / Analytical note of Legal department of State Duma administration of the Russian Federation
2. V.V. Agroskin. About cooperation: Three questions of the private and public cooperation//www.prompolit.ru.
3. A.V. Bazhenov. Use of mechanisms of public private partnership as catalyst of anti-recessionary potential of infrastructure development/ Public private partnership: ways of improvement of legislative base / Collection of articles under A.A. Zverev. General edition. M. 2009.
4. V.V. Patokov. Public private partnership: Prospects of development and legal forms of a realization / "Consultant plus".
5. A.A. Spiridonov. Public and private partnership: concept and prospects of improvement of the legislative regulation / Actual problems of social and economic development of Russia / <http://pppcenter.ru>
6. A.N. Shokhin. Business and state in Russia: theory and practice of interaction / Higher School of Economics. M., 2011.

*Макарова К.В.
студент
Гарифуллина А.Ф.
ст.преп., к.п.н.
БашГАУ
Россия, г.Уфа*

ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Приступая к изучению содержания и проблем государственного управления, необходимо прежде всего определить, что же такое управление?. Этот термин стал универсальным средством характеристики определенного вида деятельности, т.е. совокупности действий, совершаемых ради достижения соответствующих общественно значимых целей.

1. Управление есть функция организованных систем различной природы (биологических, технических, социальных), обеспечивающая их целостность, т.е. достижение стоящих перед ними задач, сохранение их структуры, поддержание режима их деятельности.

2. Управление служит интересам взаимодействия составляющих ту или иную систему элементов и представляющих единое целое с общими для всех элементов задачами.

3. Управление – внутреннее качество целостной системы, основными элементами которой является субъект (управляющий элемент) и объект (управляемый элемент), постоянно взаимодействующие на началах самоорганизации (самоуправления).

Проблематикой государственного управления занимаются ученые самых различных отраслей знаний — философы, историки, юристы, управленцы, политологи, социологи, психологи, экономисты, системщики, специалисты в области математики, кибернетики и информационных технологий. [2]

попытаемся выделить несколько плоскостей, в рамках которых возможен анализ специфики, особенностей государственного управления в России

- Очевидной чертой российской традиции государственного управления является встроенная в общество традиция авторитаризма, единоначалия. Концентрация политических властных рычагов вокруг одного лица в центре, доминирование, преобладание этого лица при принятии политических решений, создали, в частности, обстановку отсутствия системы сдержек и противовесов, компромиссов и сделок как нормы политического процесса, тенденцию ликвидации самостоятельных, автономных, авторитетных, соперничающих на политической сцене с первыми лицами структур, личностей. Необходимость отказа от авторитарности в политической практике России очевидна.

- Государственное управление России действует в среде, отличающейся своей политической культурой, влияющей на действия лиц, определяющих политический процесс, поведение, действия народных масс, характер государственных институтов. В этом плане следует прежде всего учитывать, что генетически население России - это люди, исторически вышедшие из сельской среды, сохраняющие в известной мере отпечатки сельской культуры, преобразованной нынешним индустриальным веком и социалистическим образом жизни.

- Это отсутствие развитого гражданского общества в России, то есть самоуправляющихся социальных единиц, которые находятся вне государства, как особого аппарата управления. Формирование такого общества вызывает стремление у властей интегрировать нарождающиеся социальные структуры в государственные механизмы, что дезавуирует полностью изначальный смысл этих социальных образований.

- Историческое наследие России породило также определенный тип массового отношения к загранице, связанный с постоянным противоборством России с окружением, борьбой за выживание, распространением российских владений по территории Евразии, стремлением лидеров страны приобщать российское государство (в меньшей мере - общество) к формам и нормам передовых цивилизаций.

Рассматривая проблему в этой плоскости, с точки зрения реалий сегодняшнего дня хотелось бы отметить следующие черты сложившейся ситуации

- Как мы знаем, в недавнем прошлом перед Россией стояла важная задача демонтажа предшествующего строя и замены его новым, более

жизнеспособным механизмом, но на данном этапе можно наблюдать некоторые трудности. Здесь как бы наблюдается двойной стандарт: С одной стороны, большинство людей хотели изменений в сторону увеличения прав, а с другой, перераспределение обязанностей государства никто не хотел возлагать на свои плечи. Здесь хотелось бы привести банальный пример. Ратуя за свободу и равенство, люди не увидели того, что имея оные, им придется отказаться от существенной доли социальной защищенности, что весьма естественно. Следует отметить, что наша страна накопила значительный ресурс образованности, интеллектуальный потенциал. По ряду показателей, например грамотности, охвате обучению точными науками, этот потенциал выше среднемирового. Однако и этот фактор стал стимулом кризиса, воспринимаясь образованными кругами, носителями достижений научно-технического прогресса как аномалия, в связи с тем, что прогресс в области образования, в интеллектуальной сфере не вел к соответствующей оценке качества труда, не подкреплялся соответствующими организационно-управленческими условиями.

- Оптимизация структур и механизмов федерального и регионального управления должна особенно касаться регионального звена государственного управления Российской Федерации.

- Российская Федерация в настоящее время испытывает на себе воздействие наследия СССР. Практически от советского унаследован аппарат государственного управления как в плане личном (симптоматично сохранение появившегося в 30-х годах термина "кадры" для описания персонала государственного аппарата, так и в значительной мере управленческих структур и их качеств. Сохранены менталитет и привычки прежнего аппарата, вместе с тенденциями к коррумпированности, бюрократизации, стремлении подминать под себя и граждан, и нарождающиеся институты гражданского общества. Аппарат управления действует в обстановке слабой регламентированности, бесконтрольности со стороны общества; он не защищен нормативами, обеспечивающими ему "иммунитет" при политических изменениях во властных структурах. Государственная служба как социально-правовой институт не создана.

- Сейчас мы особо отчетливо видим, после кризиса 17августа, что главной задачей государственного управления становится задача эффективного управления производством. Эта дата как бы стала "рубиконом" понимания.

- Массовые настроения отмечены значительной долей апатии, отстраненности от политических институтов и элит. Связи правящих групп, политических партий с населением развиты слабо. Выражены попытки навязывать обществу умозрительные схемы, манипулировать общественным мнением, что усиливает нигилизм общественности в отношении цинизма структур власти. Доверие населения к политике, к политическим лидерам после опыта последнего года придется зарабатывать

в течение длительного времени. В то же время несомненны ожидания в массе, построенные вокруг возможности появления харизматического лидера, способного разом решить проблемы общества.[1]

На основании всего вышеизложенного материала, можно сделать выводы:

1. Государственное управление имеет свою ярко выраженную специфику.

2. Государственное управление - это социальное управление.

3. Система эффективного государственного управления должна обладать четко целями, функциями и принципами.

4. Неэффективность государственного управления имеет свой глубокий исторический подтекст.

5. Государственное управление должно находиться в коррелятивной связи с тем процессом и явлениями на которые оно направляет свои целеполагающие, организующие и регулирующие воздействия.

Использованные источники:

1. Атаманчук Г.В. Теория государственного управления: Курс лекций. - М., 2004. - С. 3-37.
2. Государственное управление: основы теории и организации: Учебник. В двух томах / Под ред. В.А. Козбаненко. — М., 2002. Т. 1. — С. 4-7, 70-83.

Макарова А.П.

студент 1 курса

Финансово-экономический институт

Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова

Россия, г. Якутск

Научный руководитель:

Борисова У.С.

ЗАКОНЫ И ЗАКОНОМЕРНОСТИ МЕНЕДЖМЕНТА

В основе менеджмента лежит система экономических законов, закономерностей и принципов управления в условиях рыночных отношений. Законы и закономерности носят объективный характер, т.е. не зависят от воли людей, а, напротив, определяют их волю, сознания и намерения. Осознанное использование экономических законов, осуществляясь через управление, позволяет привести деятельность людей в соответствие с объективными условиями развития.

Законом считается необходимое, существенное, устойчивое, повторяющееся отношение в природе и обществе.

Законы носят объективный характер и существуют независимо от сознания людей. Их нельзя запретить, забыть, отменить или уничтожить.

Выделяют три группы законов:

всеобщие или универсальные (например, законы диалектики);

общие, для больших групп явлений (например, закон всеобщего отбора);

частные или специфические (например, законы управления).

К общим законам управления относят: закон специализации управления; закон интеграции управления; закон экономии времени.

Закон специализации управления. Современное производство основано на использовании новейших технологических процессов, технических средств, высокой степени организации производства, труда, информационных систем. Для управления таким производством необходимы узкоспециализированные знания и навыки в различных областях науки и техники, что приводит расчленению общих функций, их проявлению в конкретных условиях, на различных уровнях.

Закон интеграции управления. Интеграция, т.е. объединение, в менеджменте вытекает из потребности самого производства и управления им. Это объединение, с одной стороны, специализированных управленческих действий на различных этапах управления в единый управленческий процесс, а с другой – подразделений, производства в единый производственный организм – предприятие. Интеграционные процессы осуществляются до тех пор, пока они способствуют высоким темпам нововведений, внедрений изобретений и т.д.

В качестве интегрирующих факторов могут выступать цели, задачи, интересы, требования рынка.

Закон экономии времени. Эффективность управления и, следовательно, достижение поставленной цели зависят от скорости реакции менеджера на потребности рынка и мобилизации внутренних и внешних переменных на удовлетворение этих потребностей. Решение любого вопроса в менеджменте в более короткое время, чем конкурирующей стороной, всегда оказывает положительное влияние на конечные результаты деятельности организации.

Закономерности менеджмента выражают наиболее важные и систематически повторяющиеся тенденции, которые в свою очередь отражают относительно устойчивые взаимосвязи между элементами управления в организации.

К числу важнейших закономерностей менеджмента следует отнести:

1. Развитие теории и практики менеджмента в соответствии с трансформацией форм и методов организации экономики.

2. Определяющее влияние состояния внешней среды в выборе и формировании системы управления организацией.

3. Соответствие социального содержания управления формам собственности на имущество организации.

4. Соотносительность управляющей и управляемой подсистем (субъекта (органа) и объекта управления).

5. Преимущественность сознательного (планомерного) управления.

6. Концентрация и динамичное изменение функций управления в организации.

7. Оптимизация уровней управления организацией.

8. Оптимальное использование в процессах управления функций контроля, учета и анализа.

Закономерности менеджмента действуют объективно, не завися от воли и желания человека. Закономерности нужно изучать и знать направления их воздействия и взаимодействия. Пренебрежение ими может привести к действиям со стороны менеджера, которые вызовут нежелательные последствия и проблемы для организации, решение которых потребует дополнительных затрат труда и ресурсов. Поэтому человек должен их сознательно использовать.

Закономерности менеджмента пронизывают всю управленческую деятельность, влияют на состояние всех подсистем и элементов системы управления организации. Отметим, что еще не все закономерности управления персоналом глубоко изучены и открыты. Закономерности (как и законы) могут прекращать свое действие в силу изменения условий производства и управления, а также в силу прекращения или начала действия экономических законов развития. По мере перехода к рынку такие изменения происходят особенно интенсивно.

Закономерности имеют объективный характер, а реализуются в процессе деятельности людей. Это в полной мере относится и к закономерностям менеджмента. Под воздействием проявления закономерностей в организациях формируются принципы менеджмента.

*Макарова А.П.
студент 1 курса*

*Финансово-экономического института
Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова
г. Якутск*

*Научный руководитель:
Борисова У.С.*

ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ДОСУГА МОЛОДЕЖИ В СЕЛЬСКИХ СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫХ ЦЕНТРАХ

Актуальность моей работы заключается в том, что затрагивает тему утраты духовно-нравственных ориентиров, отчуждение от культуры и искусства детей, молодежи и взрослых, существенным сокращением финансовой обеспеченности учреждений культуры, в том числе и деятельность современных культурно-досуговых центров.

Одной из актуальных проблем деятельности культурно-досуговых учреждений на пути решения данной задачи является организация досуга молодежи. В силу социально-экономических трудностей общества, большого числа безработной молодежи, отсутствия должного количества

культурных учреждений в селе и недостаточное внимание к организации досуга молодежи со стороны местных органов власти и культурно-досуговых учреждений, происходит развитие внеинституциональных форм молодежного досуга.

Досуг является одним из важных средств формирования личности молодого человека. Оно непосредственно влияет и на его производственно-трудовую сферу деятельности. Использование свободного времени молодежью является своеобразным индикатором ее культуры, круга духовных потребностей и интересов конкретной личности молодого человека или социальной группы.

Являясь частью свободного времени, досуг привлекает молодежь его нерегламентированностью и добровольностью выбора его различных форм, демократичностью, эмоциональной окрашенностью, возможностью сочетать в не физическую и интеллектуальную деятельность, творческую и созерцательную, производственную и игровую. Для значительной части молодых людей социальные институты досуга являются ведущими сферами социально культурной интеграции и личностной самореализации. Однако все эти преимущества досуговой сферы деятельности пока еще не стали достоянием, привычным атрибутом образа жизни молодежи.

Улучшения деятельности культурно-досугового центра по организации досуга сегодня является актуальной проблемой. И ее решение должно идти активно по всем направлениям: совершенствование хозяйственного механизма, разработка концепций учреждений культуры в новых условиях, подходы к модели и профессии клубного работника, содержание деятельности, планирование и управление учреждений сферы досуга.

Объект исследования – молодежный досуг.

Предмет исследования – деятельность социально-культурных центров по организации молодежного досуга.

Цель работы – изучить особенности организации молодежного досуга в условиях сельских социально культурных центров и определить пути совершенствования их деятельности.

Характеристика молодежного досуга с точки зрения культуры его организации и проведения охватывает многие стороны данного явления – как личностные, так и общественные. Культура досуга – это, прежде всего, внутренняя культура человека, предполагающая наличие у него определенных личностных свойств, которые позволяют содержательно и с пользой проводить свободное время. Склад ума, характер, организованность, потребности и интересы, умения, вкусы, жизненные цели, желания – все это составляет личностный, индивидуально-субъективный аспект культуры досуга молодежи. Существует прямая зависимость между духовным богатством человека и содержанием его досуга. Но справедлива и обратная

связь. Культурным может быть только содержательно насыщенный и, следовательно, эффективный по своему воздействию на личность досуг.

Пути улучшения работы СКЦ «Добун» село Сунтар, РС(Я).

Совершенствования деятельности культурно-досугового учреждения заключаются в первую очередь в улучшении организации досуга и применении новых форм работы в своей деятельности. Практика показала, что массовое посещение культурно-досугового учреждения уже себя исчерпало. Люди стали больше объединяться в малые группы, чтобы удовлетворить свои потребности в общении. И поэтому сегодня перед коллективом Культурного центра стоит задача - вновь собрать и организовать под своей крышей самые разнообразные клубы по интересам и любительские объединения.

Проанализировав опыт работы СКЦ «Добун», выявили, что деятельность этого учреждения по организации досуга молодежи ведется в различных направлениях. Для большей эффективности работы СКЦ предлагаем программу по совершенствованию досуга молодежи в нем.

ПРОГРАММА работы по организации досуга молодежи

Обоснование Программы.

Программа основана на анализе предшествующей работы Культурного центра, изучении положительного опыта других учреждений культуры, разработке новых форм и методов организации досуга молодежи.

Цель - совершенствование и повышение эффективности деятельности по организации молодежного досуга, удовлетворение духовных потребностей, формирование у молодого поколения гражданской позиции личности, поиска новых форм и методов организации досуга молодежи.

Задачи:

1. Содействие духовному, культурному, интеллектуальному и физическому развитию молодежи
2. Создание условий для развития молодежного творчества, организации их досуга.
3. Формирование здорового образа жизни.
4. Создание условий для эффективного использования досуга молодежью
5. Осуществление мер по поддержке молодой семьи, в сфере образования, культуры, науки, спорта
6. Объединение усилий, материальных средств различных ведомств и организаций: учреждений образования, культуры, здравоохранения, правопорядка, используя формы спонсорства и меценатства.

Срок реализации Программы - один год.

2.3 Разделы программы для повышения эффективности деятельности организации

Срок реализации Программы - один год.

Разделы Программы:

1. Развитие художественного творчества молодежи.

2. Поддержка талантливой молодежи
3. Информационное обеспечение молодежи села
4. Воспитание гражданственности и патриотизма
5. Организация молодежных мероприятий и отдыха

Раздел 1. Развитие художественного творчества молодежи

1. Скорректировать планы работы, определить первоочередные задачи, поиск средств финансирования.

2. Оказание методической помощи центрам досуга и художественного творчества

3. Изучить: культурно-досуговые потребности молодежи;
- количество свободного времени и приспособить режим работы учреждений культуры к досуговым потребностям молодежи

4. Проведение улусных и региональных конкурсов и фестивалей для молодежи: - фестиваль команд КВН

- фестиваль эстрадного танца

- фестиваль творчества молодежи улуса

5. Ориентировать СКЦ на поиск новых форм работы с молодежью

6. Использовать опыт семейных клубов и клубов по интересам других КДУ.

7. Способствовать развитию досуговой самодеятельности молодежи, создавать условия, стимулирующие самодеятельность участников клубного объединения.

8. Проводить семейные праздники, смотры-выставки семейных реликвий.

9. Привлекать творческие коллективы, работников культуры, музеев, библиотек

Раздел 2. Поддержка талантливой молодежи

1. Организация и проведение научно-практических конференций учащихся и студенческой молодежи

2. Присуждение и вручение стипендий за особые заслуги талантливой, трудолюбивой молодежи

3. Организация конкурса молодых поэтов и писателей

4. Организация и проведение конкурса молодых педагогов

Раздел 3. Информационное обеспечение молодежи

1. Создание информационного центра

2. Издание молодежного печатного органа

3. Организация цикла молодежных программ на местном телевидении

Раздел 4. Воспитание гражданственности и патриотизма

1. Методическое обеспечение работы по патриотическому становлению молодежи, поддержка общественных объединений, ведущих данную работу

2. Организация и проведение мероприятий, посвященным памятным датам и истории культуры родного края

3. Организация и проведение конкурса патриотической песни

Раздел 5. Организация молодежного отдыха и развлечений

1. Проведение молодежных развлекательных программ и шоу

2. Проведение интеллектуальных игр

3. Организация встреч с интересными людьми

Заключение

Изучив деятельность культурно-досуговых учреждений по организации досуга молодежи пришла к выводу, что в настоящее время они переживают достаточно сложный период, который характеризуется следующими негативными процессами: недостаточное финансирование, падение интереса у населения к деятельности досуговых учреждений; следствие этого низкая их посещаемость, многие формы досуговых занятий просто устарели и др.

При рассмотрении социокультурных технологий организации молодежного досуга было выявлено следующее:

-Сфера молодежного досуга имеет свои особенности.

--Молодых людей влечет к себе все новое, неизвестное

На основе изученного материала и анализа, рассмотрев опыт деятельности СКЦ, были предложены конкретные рекомендации, которые позволят улучшить деятельность по организации молодежного досуга по следующим разделам:

1. Развитие художественного творчества молодежи.

2. Поддержка талантливой молодежи

3. Информационное обеспечение молодежи села

4. Воспитание гражданственности и патриотизма

5. Организация молодежных мероприятий и отдыха

Это наиболее значимые рубежи, которые должны достигнуть многие учреждения культуры, ведь они призваны создавать условия для творческой самореализации личности всех групп населения, но при этом концентрировать внимание на индивидуальности каждого из них.

Важно суметь организовать такую работу и такие досуговые программы, которые могли бы увлечь любого молодого человека, поэтому необходимо:

1. Повышение качественного уровня досуговых мероприятий путем внедрения новых, нетрадиционных форм развлечения, просвещения и общения и широкого их выбора.

2. Создание комфортной культурно-досуговой среды, в которой бы уютно себя почувствовали различные слои населения.

3. Создание банка идей и центра молодых инициатив.

4. Учет в деятельности запросов, интересов и потребностей молодежного возраста.

5. Создание и организация клубов по интересам, гостиных и любительских объединений.

6. Участие в различных конкурсах, фестивалях и поддержка коллективов и участников художественной самодеятельности.

7. Создание на базе СКЦ социальных гостиных, групп общения, консультаций психологов, центров социально-психологической реабилитации нуждающимся в общении, заботе, доброте.

Заключение

Изучив деятельность культурно-досуговых учреждений по организации досуга молодежи пришла к выводу, что в настоящее время они переживают достаточно сложный период, который характеризуется следующими негативными процессами: недостаточное финансирование, падение интереса у населения к деятельности досуговых учреждений; следствие этого низкая их посещаемость, многие формы досуговых занятий просто устарели и др.

При рассмотрении социокультурных технологий организации молодежного досуга было выявлено следующее:

-Сфера молодежного досуга имеет свои особенности. К таким особенностям можно отнести повышенную эмоциональную, физическую подвижность, динамическую смену настроений, зрительную и интеллектуальную восприимчивость.

-Молодых людей влечет к себе все новое, неизвестное. К специфическим чертам молодости относится преобладание у нее поисковой активности.

При работе было проведено исследование с целью поиска путей совершенствования досуга молодежи в культурно-досуговых центрах. При решении поставленных задач была изучена и проанализирована специальная литература, что позволило рассмотреть структуру досуга и раскрыть его основные функции.

При анализе опыта деятельности Культурно-досуговых центров был изучен опыт работы СКЦ «Добун» МО «Сунтарский наслег», который является базой исследования. В организации работы СКЦ положительным моментом является:

-Участие молодежи в различных коллективах и кружках художественной самодеятельности.

-Создание и организация кружков по интересам.

-Творческие достижения ансамблей «Туьулгэ», «Нария», «Ерегей», клубов КВН «Кыьылаахкыраапчыктар», «Буойунсахалар».

На основе изученного материала и анализа, рассмотрев опыт деятельности СКЦ, были предложены конкретные рекомендации, которые позволят улучшить деятельность по организации молодежного досуга по следующим разделам:

1. Развитие художественного творчества молодежи.
2. Поддержка талантливой молодежи
3. Информационное обеспечение молодежи села

4. Воспитание гражданственности и патриотизма
5. Организация молодежных мероприятий и отдыха

Это наиболее значимые рубежи, которые должны достигнуть многие учреждения культуры, ведь они призваны создавать условия для творческой самореализации личности всех групп населения, но при этом концентрировать внимание на индивидуальности каждого из них.

Важно суметь организовать такую работу и такие досуговые программы, которые могли бы увлечь любого молодого человека, поэтому необходимо:

1. Повышение качественного уровня досуговых мероприятий путем внедрения новых, нетрадиционных форм развлечения, просвещения и общения и широкого их выбора.
2. Создание комфортной культурно-досуговой среды, в которой бы уютно себя почувствовали различные слои населения.
3. Создание банка идей и центра молодых инициатив.
4. Учет в деятельности запросов, интересов и потребностей молодежного возраста.
5. Создание и организация клубов по интересам, гостиных и любительских объединений.
6. Участие в различных конкурсах, фестивалях и поддержка коллективов и участников художественной самодеятельности.
7. Создание на базе СКЦ социальных гостиных, групп общения, консультаций психологов, центров социально-психологической реабилитации нуждающимся в общении, заботе, доброте.

Макарова А.Ф.

Кежун Е. А.

ассистент

Башкирский государственный аграрный университет

Россия, г.Уфа

ОПТИМИЗАЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ДОКУМЕНТООБОРОТА В ООО «СТРОЙПЛАСТ» С ПОМОЩЬЮ ПРОГРАММЫ «1С: ПРЕДПРИЯТИЕ»

Организация ООО «Стройпласт» осуществляет свою деятельность на территории РБ с начала 1999 года, на сегодняшний день организация насчитывает 20 филиал по всей территории РБ.

Основным видом деятельности организации является изготовление окон, дверей, входных групп, павильонов из ПВХ профиля и алюминия.

В деятельности коммерческих организаций, представляющих собой комплексы большого числа повседневно связанных и взаимодействующих филиалов, передача информации является первостепенным и неременным фактором нормального функционирования данной структуры.

Основным методом является связанная по всему предприятию локальная сеть, соединяющая вместе группу ПК, а так же их с более мощным компьютером, выполняющим роль сетевого сервера. Все ПК в локальной сети могут использовать специализированные приложения, хранящиеся на сетевом сервере, и работать с общими устройствами: принтерами, факсами и другой периферией. Каждый работник в любой момент времени может передать информацию другому работнику с использованием сервера. Такая система передачи информации удобна тем, что позволяет доставить важные документы до адресата быстро и просто.

Описание основных бизнес процессов ООО «Стройпласт»:

- прием заявок на выезд мастера на объект и составление предварительной сметы;
- редактирование сметы в соответствии с требованиями заказчика;
- заключение договора подряда по утвержденной смете;
- ведение документооборота по работе с заказчиками;
- консультирование клиентов;
- контроль оплаты выполненных работ по отделке, монтажу и др. работам.
- оформление отчетов.

Основные корпоративные отчеты необходимые для разработки:

1. отчет о выполненных услугах. По указанию начальника отдела формируется отчет в котором указывается количественные и стоимостные значения по заказанным (выполненным) услугам за определенный период.
2. отчет о выполненных услугах работниками. В конце месяца формируется отчет, в котором отражается сколько и на какую сумму выполнил соответствующий работник услуг.

В настоящее время деятельность отдела приема заказов полностью неавтоматизированна. Учет заказов осуществляется с использованием локальных средств автоматизации – MicrosoftExcel и программы Оптима WIN 5.2 которые не обеспечивают в полной мере автоматизации в этом отделе.

Все это приводит к значительным временным затратам, снижению эффективности работы бухгалтерии, появлению ошибок в отчетах, невозможности оперативных управленческих функций, невозможности многоаспектного анализа данных.

Только применение информационных технологий — средств электронно-вычислительной техники — может дать необходимую, физически приемлемую скорость обработки таких объемов информации.

Реализация функциональной подсистемы будет осуществлена с помощью системы «1С: предприятие 8.1», т.к. она является универсальной системой автоматизации экономической и организационной деятельности предприятия. Поскольку такая деятельность может быть довольно

разнообразной, система «1С:Предприятие» может «приспосабливаться» к особенностям конкретной области деятельности, в которой она применяется.

Система «1С:Предприятие» имеет различные режимы работы:

- режим «1С:Предприятие» – является основным и служит для работы пользователей системы. В этом режиме пользователи вносят данные, обрабатывают их и получают выходные результаты.

- режим конфигуратора – используется разработчиками и администраторами информационных баз. В этом режиме предоставляются инструменты, необходимые для модификации существующей или создания новой конфигурации.

Объекты конфигурации:

- справочник является прикладным и предназначен для работы со списками данных. Были созданы 5 справочников: «Сотрудники»; «Клиенты»; «Услуги»; «Номенклатура»; «Склад».

- документ является прикладным и предназначен для описания информации о совершенных хозяйственных операциях или о событиях.

Объект конфигурации Документ является прикладным и предназначен для описания информации о совершенных хозяйственных операциях или о событиях.

Создано 2 документа «Покупка товара» и «Услуги».

Документ «Товар» - фиксирует факт покупки товара клиентами, а документ «Услуги» - фиксирует оказание услуг, по различным видам деятельности.

В документе «Товар» присутствуют следующие реквизиты:

- номер документа – проставляется автоматически при заполнении документа;

- дата и время заполнения документа – проставляется автоматически;

- склад, на котором находится товар;

- ФИО клиента;

- ФИО сотрудника;

Далее идет табличная часть в котором прописываются сведения о товаре: наименование, количество, цена, общая сумма товара – считается автоматически. Нижней строкой идет общая сумма покупки, которая считается автоматически после проведения документа,

- регистр накопления является прикладным и предназначен для описания структуры накопления данных. На основе объекта конфигурации Регистр накопления платформа создает в базе данных информационную структуру, в которой будут накапливаться данные, «поставляемые» различными объектами базы данных. Эти данные будут храниться в регистре в виде отдельных записей, каждая из которых имеет одинаковую, заданную в конфигураторе структуру.

Для данной конфигурации был создан регистр накопления «Остатки товара», которые содержит в себе информацию по остаткам товара на складах.

- отчет является прикладным и предназначен для описания алгоритмов, при помощи которых пользователь сможет получать необходимые ему выходные данные. Объектам конфигурации Отчет соответствуют всевозможные таблицы выходных данных, сводных данных, диаграммы и пр.

Любой отчет подразумевает получение сложной выборки данных, сгруппированных и отсортированных определенным образом. Система компоновки данных представляет собой мощный и гибкий механизм, позволяющий выполнить все необходимые действия – от получения данных из различных источников, до представления этих данных в виде, удобном для пользователя.

Был создан отчет по товарам, где учитывается движение товара, его приход, расход и т.д.

Таким образом функциональную подсистему организации можно оптимизировать с помощью программы «1С: предприятие», т.к. данная программа универсальна, она способна взаимодействовать со многими программными продуктами и в ней заложена единая технологическая платформа. Главное преимущество такого подхода - стандартизация разработки, обеспечение масштабируемости и обеспечение быстрого внедрения современных технологий во всех прикладных решениях.

Использованные источники:

1. Радченко М.Г. 1С:Предприятие 8.1. Практическое пособие разработчика [Текст] : учебное пособие / М. Г. Радченко. – М.: ИНТУИТ, 2007. – 703 с.

Макрушин А.А.

студент 1 курса, группа ТЭб-122

Научный руководитель:

Логачев В.А.

профессор кафедры экономики

ФГБОУ ВПО «КузГТУ имени Т.Ф.Горбачева»

г. Кемерово

ВВЕДЕНИЕ ПЛАТНЫХ УСЛУГ В РОССИЙСКОЙ МЕДИЦИНЕ ПРОБЛЕМА ИЛИ РЕШЕНИЕ?

С 1 января 2013 года в силу вступил закон о платных услугах медицины, согласно которому вводятся новые правила оказания платных медицинских услуг. Теперь все будут определять стандарты, предусматривающие бесплатную медпомощь.

Если чего-то нет в стандарте — платите дополнительно, также, как за дополнительный комфорт. Полностью бесплатными останутся только скорая первичная медико-санитарная помощь, амбулаторный прием и лечение в

поликлинике. Любое самостоятельное решение куда-то обратиться будет оплачиваться. [1]

Закон обязывает лечебные учреждения предоставлять обратившимся за врачебной помощью полную информацию о платных услугах; регулирует порядок заключения договоров и оплату медуслуг; перечисляет услуги, которые по желанию пациента могут быть оказаны за дополнительную плату (т.е. сверх программ ОМС). Также новый закон регламентирует условия получения платных услуг при самостоятельном обращении граждан за помощью. Документ гласит, что цены за услуги и в бюджетных, и в коммерческих медорганизациях назначают учредители. [2]

На мой взгляд, этот закон вступает в некоторое противоречие с Конституцией Российской Федерации (1993г.) В 41 статье написано: «Медицинская помощь в государственных и муниципальных учреждениях здравоохранения оказывается гражданам бесплатно за счет средств соответствующего бюджета, страховых взносов, других поступлений. Там не написано: «Медицинская помощь в государственных и муниципальных учреждениях здравоохранения оказывается гражданам бесплатно за счет граждан». А если под фразой: «других поступлений» подразумевали как раз оплату услуг за счет граждан, то составители закона приняли трактовку не в пользу большинства граждан. Выходит 20 лет государство ждало, явочным порядком вводило платность медицинских услуг без закона. Кто выигрывает от такой постановки? Ответ: Во-первых, государство может скинуть со своих плеч заботу о поиске средств на благосостояние медицины, во-вторых, ряд медицинских чиновников, которые будут получать теперь дополнительные преференции. У государственных и муниципальных учреждений здравоохранения, согласно Конституции, до сих пор не было четко прописанного права оказывать медицинскую помощь гражданам платно.

По мнению Олега Сергеева, депутата Законодательного собрания Санкт-Петербурга, член фракции «Единая Россия», председатель постоянной комиссии по здравоохранению и экологии, «Необходимость платной медицины диктует время. В условиях низкого финансирования учреждений и продолжающегося отставания материально-технической базы отмена платной медицины приведет к полному краху существующей системы. Платные услуги создают мощный официальный оборот дополнительных денежных средств для работы учреждения, создавая законную юридическую базу во взаимоотношениях пациент – врач. При достаточном финансировании все материально-технические затраты учреждения оплачиваются государством, с достойным фондом заработной платы и с расширением полномочий руководителя учреждения. В этом случае платные услуги не нужны». [3]

Короче говоря, нашему правительству нужны деньги, которые они бы смогли выделить на благосостояние нашей медицины. Возникает вопрос, а где их взять?

Правительство России выделяет на медицину заведомо низкое финансирование, составляющее 3% от ВВП. Эффективная медицина возможна при выделении 6-7% от ВВП по мнению медицинского блогера, члена Клуба научных журналистов. Почему Российский бюджет может выделить только такую сумму, мне не очень понятно. Понятно одно, таким странам как США, Швейцария, Канада, Великобритания, Франция удаётся выделять на медицину от 8 до 15% от ВВП. Ответ можно вывести, рассмотрев вот эту таблицу:

Доля государственных расходов на различные сферы услуг в России на 2013 год

Отрасль	Млрд.рубле й	% к итогу	в % к ВВП
Общие расходы	5983,0	100,00	18,14
Общегосударственные вопросы	812,1	13,57	2,46
Обслуживание государственного и муниципального долга	143,1	2,39	0,43
Национальная оборона	831,9	13,90	2,52
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	667,0	11,15	2,02
Национальная экономика	692,6	11,58	2,10
Топливо и энергетику	8,3	0,14	0,03
Сельское хозяйство и рыболовство	27,8	0,46	0,08
Здравоохранение (Медицина)	172,6	2,88	0,52
Связь и информатика	14,1	0,24	0,04
Наука	60,7	1,01	0,18
Транспорт	348,3	5,82	1,06
Жилищно-коммунальное хозяйство	294,9	4,93	0,89
Социально-культурные мероприятия	776,1	12,97	2,35
Межбюджетные трансферты	1900,1	31,76	5,76

[5]

Если понизить выделение средств из составляющего ВВП всех отраслей на 0,1-0,5 процента, тогда можно повысить выделение средств на отрасли медицины на 3 и более процентов. Мы можем гарантировать себе достаточно оплачиваемые из бюджета медицинские услуги.

Считаю, что принятие данного закона преждевременно. Кроме того, в разработке стандартов предоставления услуг должно принимать участие врачебное сообщество. А его начали привлекать только сейчас. Первые стандарты (при прошлом министре здравоохранения) разрабатывались без врачей. Просто необходимо учитывать международный опыт, что тоже начали делать только теперь.

Теоретически стандартизация - вещь хорошая. С одной стороны — оптимизация расходов государства на здравоохранение, с другой -

человек будет знать, за что он платит, будет ориентир. Такой же ориентир будет у страховых компаний, врачей, экспертов, проводящих оценку. Сейчас, в нынешнем виде, при нынешних стандартах и их соотношении с реальностью закон выглядит как черновик. Я

считаю, что введение платных услуг в Российской медицине усугубляет проблему медицинского обслуживания.

Использованные источники:

1. Портал информационной поддержки медицинских руководителей. [Электронный ресурс]. - URL:[<http://www.zdrav.ru/articles/interview/>]
2. Москва онлайн [Электронный ресурс]. - URL:[<http://www.molnet.ru/>]
3. Смена [Электронный ресурс]. - URL:[<http://smena.ru/news/2013/10/24>]
4. Православный портал о благотворительности и социальной деятельности. [Электронный ресурс]. - URL:[<http://www.miloserdie.ru/index.php/>]
5. Водовозов А.В. Раздел // Вечерний Петербург/ Здравоохранение России. - от 25 марта 2013. - №173(24729).

*Мамедова Э.М.
студент*

*Туляева Е.Д.
студент*

*НИУ ВШЭ – Пермь
Россия г. Пермь*

КУРС НА СОКРАЩЕНИЕ ЧИСЛА ВУЗОВ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ: ШАГ К СПРАВЕДЛИВОСТИ ИЛИ К ЭФФЕКТИВНОСТИ?

Сфера образования является важным показателем прогресса общества, именно поэтому тревога об образованности современного российского населения вполне объяснима. Проведя анализ современного состояния российского образования, можно сделать вывод о том, что отечественная образовательная система сохраняет внутри себя проблемы и противоречия. На сегодняшний день проблеме образования в России отводится особое внимание. И это неудивительно, ведь сфера образования имеет не только экономический, но и социальный аспект. Каждый человек тем или иным образом соприкасался с системой образования. Россию можно назвать одним из лидеров по количеству вузов (в результате реформ их количество увеличилось вдвое и насчитывает 1105 учреждений), студентов (доля студентов выше в 3 раза, чем в Германии и Франции, и на 20% выше, чем в США), а также абсолютным мировым лидером по степени поступления абитуриентов (88% выпускников). Одна из последних программ развития образования – это Федеральная целевая программа развития образования на 2011-2015 года. Одним из приоритетных направлений в данной программе является курс на сокращение числа вузов.

Причин сокращения несколько. Главной причиной выделяют демографический кризис, вследствие которого прогнозируется постепенное

снижение числа абитуриентов вплоть до 2016 г. По данным Росстата на 2011 год число студентов составило 7,049 млн, но по приблизительным оценкам уже в 2013 году эта цифра упадет до 4,02 млн. Более того, надвигающаяся волна экономического кризиса стимулировала возникновение новых концепций по развитию страны, в том числе Концепции по развитию образования 2011-2015 гг. Также, немаловажными, но «вечными» причинами реформирования образования являются большое количество «неэффективных» учреждений высшего образования, отсутствие на рынке труда качественных специалистов не просто с наличием диплома, а с наличием определенных знаний.



Рис. 1. Численность студентов государственных образовательных учреждений ВПО в России



Рис. 2. Численность студентов негосударственных образовательных учреждений ВПО в России

Текущее состояние дел оставляет желать лучшего. Ведь в стране очень много «слабых» и «неэффективных» вузов, в которых качество подготовки слабое. Кроме того, наблюдается низкая образованность населения. Именно поэтому целью Федеральной целевой программы развития образования на 2011-2015 гг. выступает обеспечение доступности качественного

образования, соответствующего требованиям инновационного социально ориентированного развития Российской Федерации. Задачей данной программы есть приведение содержания и структуры профессионального образования в соответствие с потребностями рынка труда.

На сегодняшний день правительство собирается принимать радикальные меры. Руководство Минобрнауки неоднократно заявляло о необходимости кардинального сокращения числа вузов. В СМИ постоянно фигурирует число 50, определяющее количество университетов и число 100–150 – количество иных вузов, имеющих право на существование в современной России. На основе некоторых соображений из 1115 вузов (653 из них – государственные и муниципальные, более 50 % которых относятся к Минобрнауки; здесь учатся три четверти российских студентов) предлагается оставить 50 + 100 (150). [2, с. 28]

На самом деле, данная оценка субъективна, т.к. не было проведено нужных научных исследований для нахождения оптимального количества вузов в России или выдвинуто экспертных оценок независимых специалистов, число 150 – это примерная оценка министра образования А.Фурсенко.

Курс на сокращение вузов является составной частью инфраструктурного тренда системы российского образования, под которым подразумевается обновление университетской инфраструктуры. Данный тренд, на наш взгляд, в большей мере является шагом к развитию образования. Во-первых, необходимы передовые университеты мирового класса. Во-вторых, требуется разделение всех вузов на три группы. В первую группу пойдут те учебные заведения, которые приносят большую пользу, т.е. лидеры в России. Ко второй группе можно отнести те вузы без магистерских, аспирантских и докторских программ, которые останутся после закрытия слабых, вошедшие в третью группу.

Если рассматривать данную политику с точки зрения предмета экономической теории благосостояния, который дает оценку и сравнение альтернативных экономических состояний, то данную меру можно сравнивать с точки зрения эффективности размещения ресурсов и справедливости распределения продуктов, полученных при использовании этих ресурсов. Если представить ситуацию в виде системы, где существуют входы и выходы, то в данном случае ресурсом выступит образование, полученное в вузах, а продуктом – специалисты. Общество в результате проведения той или иной политики может менять эти состояния. В этом случае требуется определить, какое из возможных экономических состояний является более предпочтительным с точки зрения общества.

Каким образом может измеряться эффективность вуза? Во-первых, должна учитываться образовательная деятельность; т.е. должен определиться средний балл ЕГЭ зачисленных студентов, число выпускников, получающих стипендии президента и правительства РФ, доля

выпускников, т научно-исследовательская деятельность трудоустроившихся в течение одного года после окончания вуза. Во-вторых, рассматривается научно-исследовательская деятельность университета. В-третьих, международная деятельность; здесь, в том числе, будет учитываться в общей численности учащихся доля иностранных студентов кроме граждан СНГ, Балтии, Грузии, Абхазии и Южной Осетии, также число обучающихся по программам послевузовского профобразования, прошедших стажировки в зарубежных вузах.

Но является ли закрытие слабых институтов эффективным или справедливым? Наблюдается обратная связь между экономической эффективностью и социальной справедливостью: при увеличении эффективности снижается справедливость. Мы предполагаем, что это является в большей степени эффективной мерой, нежели справедливой. Эффективным является то, что, увеличится количество студентов, получающих качественное высшее образование, следовательно, это неизбежно приведет к резкому увеличению квалификации персонала на российском рынке труда и, соответственно, к росту экономической конкурентоспособности России, которая вступает в ВТО. Следует отметить, что на качество подготовки студента влияют два главных фактора – квалификация профессорско-преподавательского состава и степень развития технологий обучения студентов. Оба фактора представлены на высоком уровне в современных элитных вузах. Более того, сокращение числа вузов высвободит значительную инфраструктуру, такую как учебные корпуса, спортивные базы, общежития, которую впоследствии можно будет приватизировать и продать. Таким образом, освобождаются деньги на финансирование высших учебных заведений и возможно приобретение модернизированного оборудования в федеральных и национальных исследовательских университетах. По нашим оценкам, возможно, что количество бюджетных мест может увеличиться вследствие дополнительных средств. Необходимо отметить, должно произойти обновление преподавательского состава, т.к. в России имеется значительная часть «возрастных» преподавателей, и для молодых специалистов существуют слишком высокие барьеры входа, чтобы начать педагогическую карьеру. Более того, правительство планирует создать сеть университетов, соответствующих международным стандартам, которые будут активно заниматься научной деятельностью, кооперировать между собой, стимулировать студентов к активному участию в научных разработках. И наконец, можно предположить, что безработица уменьшится, т.к. количество студентов, не способных трудоустроиться, сократится.

Однако эффективность порождает некую несправедливость. Несправедливым является то, что, сократится количество вузов, число мест для обучения студентов уменьшится, конкурс при поступлении увеличится. Т.е. показатель доступности высшего образования, который сейчас в России

составляет 88%, существенно сократится. И мы считаем, это крайне несправедливым:

- 1) Не все в состоянии оплачивать коммерческое обучение;
- 2) Молодые люди, живущие не в крупных городах, будут иметь меньше возможностей для поступления.

Особое внимание относится к социальным последствиям, поскольку ограничение возможности получения высшего образования приведет к социальному расслоению, к формированию сообщества социальных аутсайдеров, которым в структуре общества будет отведена роль «работы за кусок хлеба». В результате, образование станет лишь частично выполнять функцию социального лифта и будут окончательно закреплены определенные слои общества в качестве обслуживающих. Высока вероятность, что такие слои в российском обществе будут преобладать, что приведет к упрощенным общекультурным стандартам. По самым пессимистичным прогнозам, все это снизит рождаемость, т.к. в условиях ограниченного доступа образования у родителей снизится вера в социальное будущее детей.

Более того, мы считаем социально несправедливым то, что образование станет элементом элитной культуры, и потеряет свою массовость.

Противники реформирования образования опираются в своих аргументах на вышеперечисленные факторы несправедливости. Они считают, что реформируя вузовскую систему, следует идти по интенсивному направлению, а именно повысить качество ВПО, усилить материальные базы вузов, внедрить новые методы и технологии обучения, квалификацию преподавателей.

Несмотря на разные мнения сторонников и противников данной политики, мы считаем, что закрытие слабых вузов – это шаг к эффективности. На наш взгляд, стоит провести объективные оценочные исследования, которые дали бы приблизительное необходимое число вузов. Далее, стоит оценить последствия, и придумать необходимые меры, чтобы сгладить их эффект. Но согласно теории благосостояния, то, что экономически эффективно всегда социально несправедливо, поэтому стоит задуматься – а что наиболее приоритетно для государства – высокий уровень образования и сильная экономика или социальное равенство и общий доступ к благу всех слоев населения? Несмотря ни на что, мы верим, что обновление произойдет, и российская система образования вновь станет одной из лучших в мире.

Использованные источники:

Специальная литература

1. Дружилов С.А. Концепция развития образования в России и перспективы отечественной высшей школы. // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований №7, 2012. с. 24-27.

2. Дружилов С.А. Сокращение числа вузов в России: Прогнозируемые социальные последствия. // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований №8, 2012. с. 28-31.
3. Калинина Н.М. Современные экономические тенденции развития образования в России. // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2009. № 3. с. 44–49.
4. Новиков А.В. Высшее образование в России: Анализ ситуации и тренды обновления. // Образование, №6, 2012. с. 29-36.
Электронные ресурсы
5. Борисенко Н.А. Проблема оценки качества высшего образования в России. // Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2013/34/82>.

*Масленикова А.А.
преподаватель кафедры экономической теории
студент магистратуры
направление «Финансы»
Герасимов И.Г.
студент 3 курса факультета экономики
Мельник Н.А.
студент 3 курса факультета экономики
НИУ ВШЭ-Пермь
Россия, г.Пермь*

РЕФОРМА ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ В КОНТЕКСТЕ СПРАВЕДЛИВОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ

***Ключевые слова:** реформа высшего образования, курс на сокращение числа вузов, справедливость и эффективность.*

В статье представлен анализ современной ситуации в сфере высшего образования с точки зрения экономической теории. Рассмотрены разные точки зрения на проблемы в данной сфере. Делается вывод об экономической эффективности и социальной справедливости проведения реформы по сокращению количества ВУЗов в РФ. Данный вопрос является актуальным для общества и стратегически важным для всего государства, поскольку с ним связаны многие другие сферы жизни страны.

Непродолжительный путь становления рыночных отношений в Российской Федерации показал, что многие социально-экономические институты по-прежнему нуждаются в дальнейшем совершенствовании. Существующие на сегодняшний день проблемы в сфере образования свидетельствуют об актуальности реформирования системы образования. Этот факт подтверждается и низким процентом выпускников вузов работающих по специальности – около 50% [1; 2], и высокой неудовлетворенностью новоиспеченных специалистов заработной платой –

30% [1] и, как следствие, низкой конкурентоспособностью товаров и услуг, произведенных в России. Продукция не станет более качественной, если ее производство не подкреплено соответствующей образовательно-компетентностной базой специалиста.

В 2012-2013 учебном году в Российской Федерации зарегистрировано 1046 высших учебных заведений, причем 609 из них государственные и муниципальные и 437 частные. Для сравнения, в 1990-1991 году на территории России действовало 514 вузов [8]. Такой сильный рост предложения образовательных услуг ведет к снижению их качества, считают в Министерстве Образования. В попытке решить данную проблему в нашей стране проводится реформа высшего образования, которая направлена на повышение эффективности высших учебных заведений. По замыслу Министерства образования, данная реформа должна повысить качество российского образования путем сокращения количества вузов в стране. Благодаря подобному инструменту достижения цели, программа получила название Курс на сокращение числа вузов.

Данный шаг усложнит процесс получения диплома и вместе с тем сделает его более ценным. Целью проведения реформы является развитие системы высшего профессионального образования путем оптимизации региональных образовательных структур и укрепления связей образовательных учреждений с экономической и социальной сферой. Однако вопрос о том, будет ли курс на сокращение количества вузов справедливым или эффективным, является спорным. В статье дается оценка данной реформы с точки зрения ее экономической эффективности и социальной справедливости.

Обратимся к экономической теории для определения понятий «эффективность» и «справедливость».

Эффективность. В экономической теории эффективность - это получение максимума возможных благ от имеющихся ресурсов. Чтобы достичь экономической эффективности, нужно вести себя рационально, то есть постоянно максимизировать выгоды и минимизировать затраты.

Критерии эффективности могут быть различными. Кардиналисты, например, определяют эффективность путем сложения общих полезностей всего населения. Таким образом, состояние *A* является более эффективным, чем состояние *B*, если дает большую сумму всех индивидуальных полезностей. Однако данный подход имеет серьезный недостаток, поскольку никак не учитывает ухудшение положения части общества (причем, возможно, большей его части), если такое ухудшение перекрывается с избытком улучшением положения другой, возможно, меньшей его части. Обойти эту сложность впервые удалось итальянскому экономисту и социологу Вильфредо Парето.

Парето предложил считать, что состояние *A* предпочтительнее состояния *B*, если хотя бы для одного индивида состояние *A* приносит

больший уровень полезности, чем состояние B , не снижая уровень полезности ни у одного из остальных индивидов[18]. Данный подход к определению эффективности используется в большинстве социальных наук, однако и он имеет некоторые несовершенства. Например, в компенсационном критерии Калдора-Хикса указан такой парадокс (рис. 1):

Рис. 1 Компенсационный

Рассмотрим критерий Калдора-Хикса график, представленный на рис. 1. Казалось бы, если распределение 3 эффективнее распределения 1, а распределение 2 также Парето-эффективно, как распределение 3, то распределение 2 лучше 1. Однако, это не так, поскольку полезность первого субъекта стала меньше. Также имеет место двойной критерий Скитовски (рис. 2):

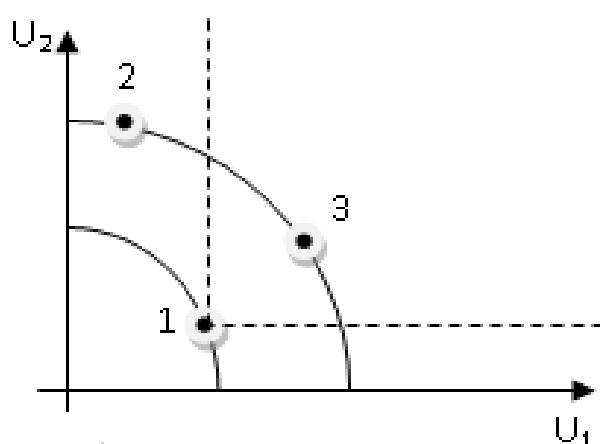
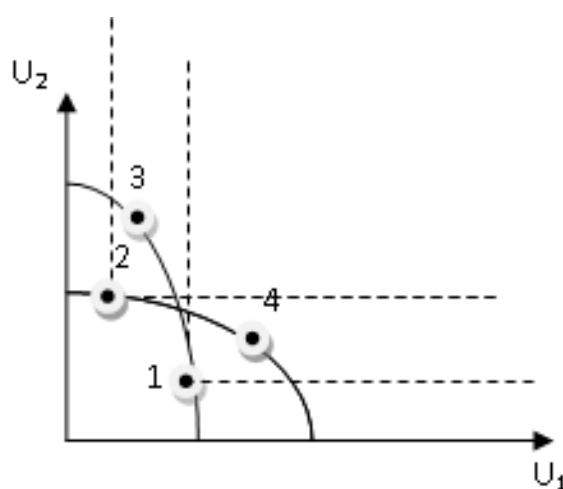


Рис. 2 Двойной критерий Скитовски

{4~2} EMBED Equation.3 1
{3~1} EMBED Equation.3 2

Распределение 4 эффективнее распределения 1, однако распределение 4 так же Парето-эффективно как распределение 2, следовательно распределение 2 эффективнее распределения 1. С другой стороны, распределение 3 эффективнее распределения 2 и также Парето-эффективно, как распределение 1, следовательно распределение 1 эффективнее распределения 2. Получили явное противоречие, показывающее несостоятельность метода Парето.

Еще один пример, иллюстрирующий недостаток критерия Парето-эффективности: если в обществе, состоящем из одного богатого человека и ста голодных, благосостояние богатого вырастет еще больше, а положение голодных не изменится, то вторая ситуация формально станет более эффективной, но мало кто согласится, что более справедливой. Рассмотрим, как понимается справедливость в экономической теории.

Справедливость. Необходимо отметить, что справедливость – это философское понятие, у каждого человека может быть свое понимание данного термина. Среди экономистов также нет единогласия в его определении. Рассмотрим основные концепции справедливости в экономической теории. В микроэкономике, чтобы определить этот термин, нужно ввести несколько сопутствующих понятий.

Распределение называется *равноправным*, если ни один из индивидов не предпочитает товарный набор другого индивида своему собственному. Один индивид завидует другому, если предпочитает свой набор благ набору благ второго индивида. Наконец, если распределение является одновременно *эффективным* по Парето и *равноправным*, то мы говорим, что это *справедливое* распределение [17]. Данное понимание справедливости удобно для проведения математизированного микроэкономического анализа, условием которого является абсолютная рациональность всех агентов. Но поскольку в реальной жизни это условие не всегда выполняется, то в экономической литературе также отдельно выделяют несколько взглядов на социальную справедливость, учитывающую разнообразие человеческого общества.

Эгалитарный, то есть «уравнительный» взгляд, который утверждает, что все члены общества должны обладать не только равными возможностями, но и равными результатами. При этом происходит равное распределение доходов.

Роулсианский принцип, который связан с именем Джона Роулза, американского философа. Роулсианская справедливость основана на том, что равенству нужно уделять большое значение, иначе некоторым людям будет хуже, чем остальным. Однако может допускаться такая дифференциация доходов, при которой достигается более высокий уровень жизни беднейших слоев населения.

Утилитарный подход, который опирается на учение Иеремии Бентама, английского экономиста, разработавшего «теорию счастья» —

утилитаризм. Утилитарный взгляд похож на эгалитарный, но он предполагает более существенное различие между богатыми и бедными слоями населения, допуская увеличение доходов в пользу людей, наиболее в них нуждающихся.

Рыночное распределение доходов, которое означает лишь одну «справедливость», по которой доходы всех владельцев факторов производства формируются на основе предельной производительности факторов, спроса и предложения, законов.

Максимаксный подход, когда максимизируется состояние самого богатого (счастливого) члена общества.

Перед экономической системой стоит проблема следующего содержания: выбрать или рыночное распределение благ, корректируемое государством, или государственное распределение благ, корректируемое рынком. Равенство в распределении доходов, воплощающее, по мнению многих, социальную справедливость, всегда сопровождается падением экономической эффективности, поскольку у бедных нет стимулов работать эффективно, так как государство обеспечивает им материальную поддержку, у богатых также нет мотивации работать эффективно, поскольку государство изымает результаты их деятельности в полном или частичном объеме. С другой стороны, неравенство в доходах обеспечивает экономическую эффективность, но ведет к социальной несправедливости в виде имущественной дифференциации населения. Таким образом, выбор между равенством и неравенством доходов превращается в выбор между социальной справедливостью и экономической эффективностью[6]. Подобная ситуация наблюдается и в образовательной сфере.

Анализ ситуации. Вполне возможно, что сокращение числа вузов, направленное на повышение их эффективности может привести к тому, что многие преподаватели останутся без работы, многие достойные выпускники школ не смогут получить заветного высшего образования и из оставшихся альтернативных вариантов, выберут неправильную дорогу. Может вступить в силу знаменитое изречение «сэкономите на образовании – разоритесь на тюрьмах». Проанализируем данный вопрос более детально.

К сожалению, многие выпускники слышат от своих первых работодателей фразу следующего содержания: «Забудьте то, что вы изучали в вузе. На практике все абсолютно по-другому». Более того, такие замечания не безосновательны. В первую очередь, это свидетельствует о несовершенстве образовательной системы. Для чего студенту обучаться полноценные 4-5 лет (а не 2 года, основанные на программе общих дисциплин), если знания не востребованы в профессии? Это означает потерянное время учебы (как правило, лучшие годы жизни), потерянные и неэффективно истраченные деньги, в том числе бюджетные.

Россия –один из мировых лидеров по числу людей с высшим образованием:62% всего населения окончили вуз. Таких показателей наша

страна достигла за кратчайшие сроки (около 15 лет) за счет того, что открылось множество частных вузов. Исследование, проведенное специалистами Высшей Школы Экономики, показало, что 85% родителей хотят, чтобы их дети имели диплом о высшем образовании. В настоящее время без высшего образования не сделать карьеру, поэтому оно практически стало социально обязательным, по словам Ярослава Кузьмина, ректора Высшей Школы Экономики. Но такая популярность высшего образования имеет и обратную сторону медали: наблюдается явное ухудшение качества образования. Только в 16% вузов ведется исследовательская деятельность, а это крайне низкий показатель: для сравнения, в развивающихся странах такой показатель составляет 35-40% [3]. В колледжах ситуация не многим лучше: их выпускники зачастую становятся простыми рабочими, а значит, существенная часть российских средних специальных учебных заведений функционирует как ПТУ. Во-вторых, в учебных заведениях остается слишком много специализаций, и, когда конъюнктура рынка труда меняется, выпускник тут же оказывается за бортом [3].

Говоря о большом количестве вузов в России, можно привести статистику по странам с развитой экономикой и сопоставимым уровнем населения. В США в 2009-2010 учебном году насчитывалось около 4352 вузов [9], в Германии по состоянию на 2011-2012 учебный год существовал 421 вуз [10], в Японии на середину 2000-х приходилось 550 вузов [11]. Как можно заметить, показатели сильно разнятся. Поэтому делать какие-либо выводы о связи количества вузов и эффективности системы образования на основании этих данных не представляется целесообразным.

Приведем статистику структуры российских вузов по направлениям деятельности (Табл. 1)

Таблица 1. Структура вузов России [12]

Профиль вуза	Количество вузов данного профиля
Военный	26
Гуманитарный	59
Медицинский	47
Педагогический	65
Технический	85
Экономический	229
Юридический	72
Прочие и комбинированные	463

Таблица 1 составлена по материалам сайта, предлагающего выпускникам школ единую базу данных по российским вузам с тем, чтобы они могли выбрать для себя наиболее подходящий. Из представленных данных видно, что наибольшую численность составляют именно вузы

экономической направленности. Отсюда и следует перепроизводство людей экономических специальностей, что показано ниже.

С. Нечаева, директор Департамента занятости населения, обращает внимание на то, что в настоящее время конъюнктура рынка труда в России такова, что вакансий в органах службы занятости вдвое больше числа безработных. Причем отмечается рост спроса на рабочую силу при постоянной структуре предложения труда. [13] Эти слова подтверждает и статистика федеральной службы по труду и занятости:

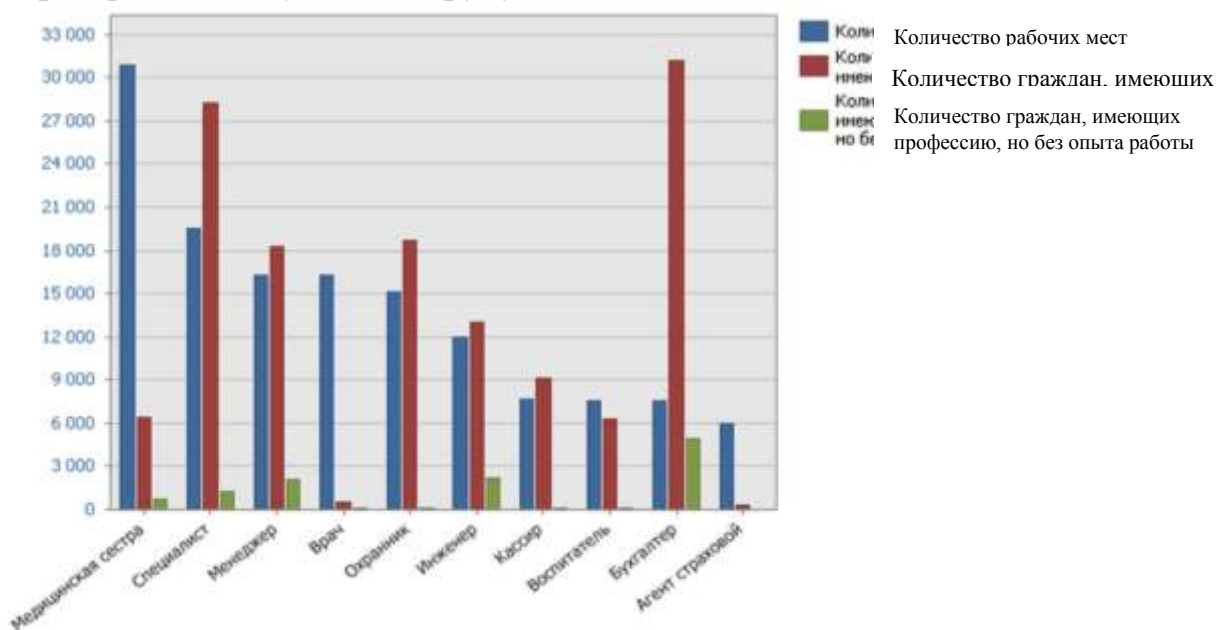


Рис. 3 Сравнение спроса и предложения на рынке труда по профессиям, наиболее востребованным работодателями в Общероссийском банке вакансий (должности служащих) по данным на 01.06.13[14]

Данная диаграмма (Рис. 3) отображает должности служащих. Из нее можно сделать вывод, что наблюдается избыток предложения таких специальностей как бухгалтер, менеджер, специалист, охранник, кассир, инженер, и существует острая нехватка медицинских сестер, врачей, страховых агентов, воспитателей. Рассмотрим далее диаграмму, отображающую рабочие профессии.

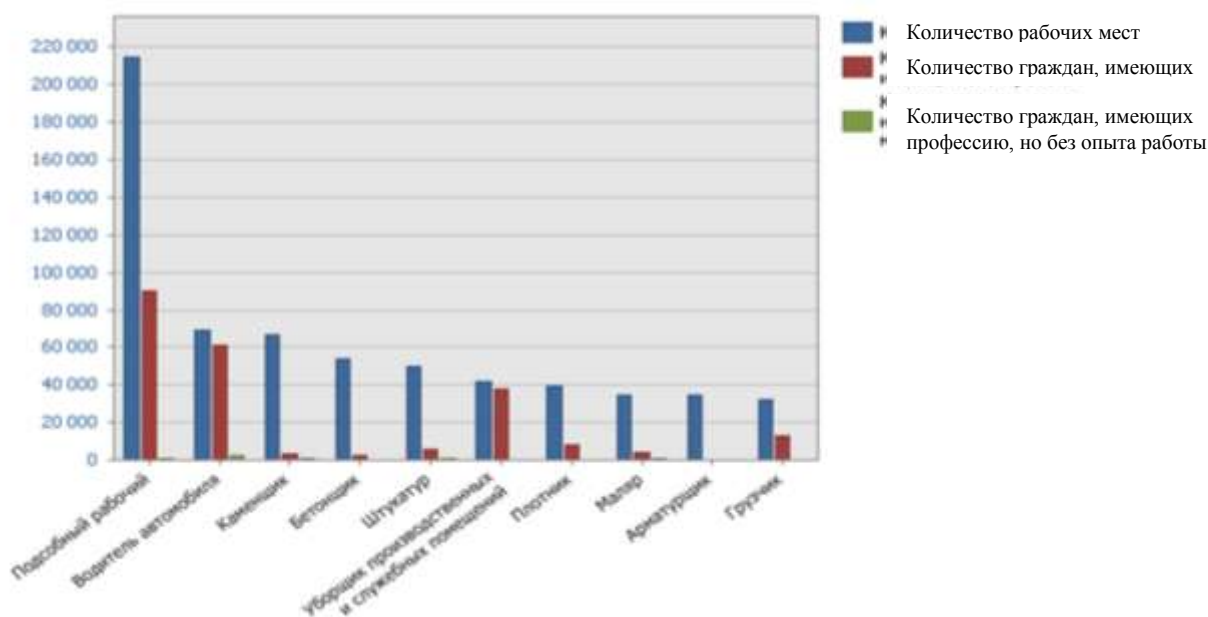


Рис. 4 Сравнение спроса и предложения на рынке труда по профессиям, наиболее востребованным работодателями в Общероссийском банке вакансий (рабочие профессии) по данным на 01.06.13 [15]

Из представленных данных (рис. 4) можно заключить: по всем рабочим специальностям существует дефицит предложения, из чего следует необходимость учреждения дополнительных средних специальных учебных заведений, чтобы удовлетворить спрос. В то время как подготовку бухгалтеров необходимо ограничить.

Популярность и доступность высшего образования привела к нехватке людей рабочих специальностей. Сейчас структура специалистов с высшим образованием и людей рабочих специальностей 70% на 30%, а, по мнению М. Прохорова, бизнесмена и политика, потребность на сегодняшний день и на перспективу составляет 20% на 80% [4]. Если несбалансированность структуры рынка труда не будет учтена при реализации реформы на сокращение числа вузов, это приведет к снижению экономической эффективности и дальнейшему уменьшению темпов экономического роста.

Актуальность и необходимость подробного анализа данной проблемы очевидны. 7 мая 2012 года в стране произошло достаточно важное событие – переизбрание президента. В. В. Путин стремится вести активную политику и показать свою эффективность перед обществом, поэтому он проводит пересмотр руководителей основных подразделений. Этому свидетельствует назначение Д. В. Ливанова с мая 2012 года на должность Министра образования и науки РФ. Политики ставят перед собой достаточно серьезную цель и задачу – реструктуризировать вузы России. Решение данного вопроса действительно важно для нашего государства, как и выход российских вузов в первые строчки рейтингов мировых вузов [6].

Оценка реформы. Президентом предлагаются следующие меры. Во-первых, присоединение слабых (неэффективных) вузов к сильным. Данная

практика достаточно часто используется при создании федеральных университетов. Во-вторых, возможно закрытие вуза и перевод студентов в другие учебные заведения. Как отмечают специалисты, данный шаг имеет положительные эффекты, так как студенты смогут продолжить обучение в более престижном и сильном вузе. Однако авторы полагают, что данный подход имеет и некоторые отрицательные моменты, которые заключаются в том, что порой студенты, обучающиеся в слабых университетах, имеют недостаточное количество знаний и базовой подготовки для продолжения обучения в более серьезном и сильном заведении. В-третьих, в случае невозможности применения первых двух методов, предполагается программа развития вуза, которая при помощи различных способов, позволит поднять уровень образования в вузе на достаточный уровень, что означает вхождение в первую сотню рейтингов мировых вузов и признание качества российского образования на международном уровне. Авторы статьи скептически относятся к данному способу решения проблемы ввиду того, что неэффективный вуз «вытянуть» из текущей ситуации достаточно сложно. Уровень знаний студентов обычно в более слабых вузах ниже. Направление в такой вуз более квалифицированных преподавателей, возможно, не сможет в корне исправить ситуацию. Отсутствие в вузе культуры слушания преподавателя может стать явным препятствием. Студентам также может не хватить базовых знаний, чтобы воспринимать достаточно сложный материал.

Для решения данной проблемы и воплощения проекта в реальность министерство образования и науки должно было выявить неэффективные вузы до конца 2012 года. Данная мера уже воплощена в жизнь и по поводу нее имеется много разногласий и критики.

Рассмотрим также, что планирует предпринять сам министр образования, Д. Ливанов. Он, в свою очередь, намерен в ближайшие три года сократить количество высших учебных заведений на 20% [5], а именно столько вузов по данным мониторинга министерства образования было признано «неэффективными». Основной целью программы является увеличение финансирования сильных вузов и тем самым повышение заработной платы преподавателям и научным сотрудникам университета. Также полагается, что в результате программы будет достигнут оптимальный объем бесплатного, но качественного образования. И последняя мера – это повышение стипендий студентам, начиная со второго курса до 6300 рублей, что эквивалентно прожиточному минимуму, а также студентам первых курсов, которые показывают успехи в учебе, и соответственно, учатся на «хорошо» и «отлично». Воплощение данных мер в реальность могло бы повысить общественное благосостояние, что стало бы свидетельством эффективности мер данной реформы.

Важным и требующим особого рассмотрения вопросом является оценка эффективности вузов. Следующие основные критерии были

разработаны экспертами для определения качества образования в учебных заведениях[19]:

I. Образовательная деятельность: средний балл ЕГЭ студентов, принятых по результатам ЕГЭ.

II. Научно-исследовательская деятельность: объем НИОКР в расчете на одного научно-педагогического работника (НПР).

III. Международная деятельность: удельный вес численности иностранных студентов, в общем выпуске студентов.

IV. Финансово-экономическая деятельность: доходы вуза из всех источников в расчете на одного НПР.

V. Инфраструктура: общая площадь учебно-лабораторных зданий в расчете на одного студента, имеющихся у вуза на праве собственности и закрепленных за вузом на праве оперативного управления.

VI. Доля кандидатов и докторов наук в численности работников профессорско-преподавательского состава.

Данные критерии требуют серьезной доработки. В данном списке нет тех показателей, которые напрямую оценивают деятельность вуза. Основная цель учебного заведения – подготовка высококлассных специалистов, востребованных на рынке труда, способных поднимать экономику страны в широком смысле этого слова, развивать ее, двигать вперед. Экспертам следовало бы обозначить такие признаки эффективности как доля выпускников, нашедших работу, доля выпускников работающих по специальности, заработная плата выпускников сразу по окончании вуза, через 5-10 лет.

Стоит отметить, что некоторые из данных критериев все же предполагается внести в список. Так, заместитель министра образования А. Климов отмечает, что будет введен новый показатель, который будет учитывать удельный вес численности выпускников вуза, не обращавшихся в службы занятости для содействия в трудоустройстве в течение первого года после окончания учебного заведения. Кроме того для каждого федерального округа будут использованы свои значения показателей, учитывающие дифференциацию на рынках труда. [16].

При выборе абитуриентом будущей профессии и соответствующего направления в вузе, которое бы позволило реализовать все его сильные стороны, раскрыть потенциал, важно знать самую необходимую информацию о вузе: возможность последующего трудоустройства, предполагаемая заработная плата и конкурентоспособность на рынке труда.

По мнению авторов, показательными критериями успешности вузов могут служить наличие независимых контрольных органов, политики по борьбе с плагиатом, дееспособных этических кодексов, механизмов обратной связи со студентами, активное использование современного оборудования, приближенность преподаваемого материала к практике.

Интересные доводы по реализации программы высказывает В. Гришин, ректор университета им. Плеханова. Он поднимает вопрос о том, как проводить аудит вузов, определяя их эффективность. Гришин считает, что важно привлечь к аудиту не только вузы, но и представителей реального сектора экономики. Более того, нужно обеспечивать абитуриентов нужной информацией, которая поможет определиться с будущей профессией и родом деятельности, в которой планирует работать студент после выпуска из данного университета. Тот факт, что около 50% студентов работают не по специальности, говорит сам за себя. Важно обеспечить предоставление информации о вузе в краткой, четкой и ясной форме.

Ярослава Кузьминов, ректор Высшей школы экономики, по мнению авторов, предлагает объективные методы реализации составной части программы по реструктуризации вузов, например, создание наборов контрольно-измерительных материалов (КИМов) и примерных учебных программ для контроля остаточных знаний выпускников бакалавриата, а также государственную итоговую аттестацию менеджеров и экономистов. Еще предполагается предоставление ведущими вузами РФ системы переподготовки и повышения квалификации преподавателей экономических и управленческих дисциплин. Авторы полагают, что данные меры будут способствовать повышению эффективности и качества образования в России.

Вернемся к первоначальному вопросу об эффективности или справедливости программы по сокращению числа вузов в России. Авторы пришли к заключению, что данная программа будет скорее эффективной, чем справедливой, поскольку большое количество преподавателей может остаться без работы. Если данных преподавателей переводить в средние учебные заведения, это решение будет скорее неэффективным. Преподаватели в вузах имеют определенную квалификацию и специализируются на преподавании конкретных дисциплин учащимся студенческого и более старшего возраста, без дополнительных тренингов и семинаров им сложно будет преподавать школьные дисциплины, требующие специальных педагогических навыков.

В целом данная реформа будет способствовать повышению экономической эффективности и более рациональному распределению ресурсов и бюджетных средств. При успешной реализации реформы будут упразднены университеты, которые не обеспечивают студентов качественными знаниями. Также снизится вероятность получения дипломов коррупционным путем, когда человек, посетивший лишь часть учебного процесса, в итоге получает диплом о высшем образовании, наряду с усердно работающими студентами. Важно отметить, что уменьшение количества ВУЗов без снижения финансирования высшего образования обеспечит более высокую концентрацию денежного капитала в учебных заведениях, а значит, большие возможности для исследовательской деятельности, покупки

оборудования. Таким образом, это должно привести к повышению качества учебного процесса и условий обучения в российских университетах. Более того, меньшее число ВУЗов проще регулировать, поддерживая эффективность обучения, квалификацию сотрудников и соответствие учебных программ требованиям рынка труда, а также поощряя и стимулируя научную деятельность студентов и преподавателей.

Использованные источники:

1. Трудоустройство выпускников вузов / [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://qps.ru/q281C>
2. HRMonitor / [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://qps.ru/EAVP7>
3. Эффект «неэффективности» / Кто, по каким критериям и зачем выносит приговор вузам? / [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://news.rambler.ru/16258287/>
4. Ведомости, Михаил Малыхин / [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://qps.ru/SzhtF>
5. Деловая газета ВЗГЛЯД, Денис Нижегородцев / [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.vz.ru/news/2013/2/13/620153.html>
6. РИАновости/ [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://ria.ru/edu_higher/20120711/696923502.html
7. Эффективность и справедливость/ [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://qps.ru/lda7P>
8. Образовательные учреждения высшего профессионального образования/ [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/obraz/vp-obr1.htm
9. Statistical Abstract of the U.S. / [Электронный ресурс] / Режим доступа: www.data.gov/home
10. Структура вузов Германии / [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://www.dfn.de/bmbf/home.html>
11. Статистика вузов Японии/ [Электронный ресурс] / Режим доступа: www.mext.go.jp
12. Учебные заведения России/ [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://qps.ru/b2NeZ>
13. Число вакансий в органах службы занятости / [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.rosmintrud.ru/employment/employment/323>
14. Сравнительный анализ спроса и предложения на рынке труда занятости / [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://trudvsem.ru/Charts/PROF/default.aspx>
15. Сравнительный анализ спроса и предложения на рынке труда занятости / [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://trudvsem.ru/Charts/PROF/default.aspx>
16. Мониторинг вузов и филиалов в 2013 году/ [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://qps.ru/B3yRA>

17. Вэриан Х. Р. Микроэкономика//Промежуточный уровень.1997
- 18.Тарасевич Л.С., Гальперин В.М., Игнатьев С.М. 50 лекций по микроэкономике. 2000
19. Мониторинг деятельности федеральных образовательных учреждений высшего профессионального образования

*Масленников А.
студент
Гулян Р.
студент НИУ-ВШЭ,
2ой курс бакалавриата,
факультет экономика
Россия, г.Пермь*

ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ R&D ИЗДЕРЖЕК НА ДОХОДЫ СОБСТВЕННИКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Многие компании российского и зарубежного рынков с ростом процессов глобализации, в условиях ужесточения конкуренции на товарных, инновационных рынках вынуждены бороться не только за потребителя своей продукции (услуги), но и за поставщиков ресурсов, включая капитал. Борьба за деньги инвестора вынуждает компании учитывать при принятии инвестиционных, операционных (коммерческих) и финансовых решений, прежде всего, интересы владельцев капитала. Таким образом, одной из ключевых задач каждой организации является повышение её инвестиционной привлекательности.

Существуют различные методики оценки инвестиционной привлекательности компании. Согласно гипотезе, которая будет рассмотрена в данной статье, существует прямая зависимость между процентом отчисления на НИОКР от общей капитализации и прибыльностью компании.

Для подтверждения либо опровержения данной гипотезы необходимо было определить область нашего исследования, то есть выявить те компании, которые попадут в выборку. Однако в первую очередь перед нами встала проблема выбора отрасли для проведения исследования. После анализа различных сфер деятельности, обнаружилось, что наиболее репрезентативными в рамках заданной модели окажутся выборки по предприятиям тяжелого машиностроения и ВПК. Но определившись с выбором отрасли, мы столкнулись со следующими проблемами: во-первых, данные по российским предприятиям, как правило, либо отсутствуют, либо искажены, во-вторых, очень мало компаний торгуется на международном рынке, в-третьих, отчетность по дивидендной политике ряда российских компаний попросту отсутствует. Более того, по результатам опроса Межведомственного аналитического центра: лишь 3.6% российских компаний тратят на НИОКР более 10% выручки.

Встретившись с таким количеством трудностей, было решено пойти по пути наименьшего сопротивления и проанализировать наиболее, на наш взгляд, показательный рынок – рынок Соединенных Штатов. Тем более он отвечает требованиям исследования в категориях конкуренции, инновационной активности и внедрения инноваций и общей финансовой развитости. И что более важно для инвестора – стабильности.[<http://www.nsf.gov/statistics/seind12/c4/c4h.htm>]

Более того, около 60% общих государственных расходов на НИОКР в машиностроении США направляется в авиаракетно-космическую промышленность (предприятия машиностроения и ВПК) и связано главным образом с военными заказами.[Спиридонов И.А.. Мировая экономика. Альфа-книга. Москва 2008, стр 354-362]

В процессе формирования базы, были выбраны 45 американских компаний из отраслей тяжелого машиностроения и военно-промышленного комплекса. Компании были разбиты на 4 группы (инвестиционных портфеля) в зависимости от процента отчислений на НИОКР от общей капитализации (Группа 0-нет отчислений, группа 3 – максимальные). Методы распределения можно легко проследить по сводной таблице в xls файле.

Используемые коэффициенты и показатели (данные взяты из базы Bloomberg):

- TRI(Total Revenue Index)
- R&D
- MarketCapitalization

Будет рассмотрена выдвинутая ранее гипотеза, что, чем больше процент отчислений в НИОКР от капитализации, тем больше доходность собственников. Таким образом, должно получиться, что инвестиционный портфель с большим средним процентом отчислений в НИОКР окажется более прибыльным.

Для подтверждения гипотезы для каждой из данных групп (портфелей) рассчитан средний по годам показатель TRI с учетом дивидендных выплат за последующие три года от года формирования портфеля.

Так как абсолютные значения не дают наглядного представления о различии в уровнях доходности, то были рассчитаны относительные оценки (по отношению к нулевой группе, т.е. к гипотетическому портфелю, составленному из компаний, не отражавших затраты на НИОКР в своей отчетности).

Рассчитаны среднеквадратичные отклонения доходностей по группам, показывающие степень разброса доходностей внутри условного портфеля и относительные показатели (по нулевой группе) волатильности портфелей.

Таблица 1 показывает результаты исследования для портфелей, сформированных на основе разбиения выборки по группам на основе показателя «НИОКР/ рыночная оценка собственного капитала» (R&D / MarketCapitalization).

Таблица 1

Year Since Portfolio Forming (1st - 4th)	Group 1		Group 2		Group 3	
	TRI1 / TRI0	$\sigma 1 / \sigma 0$	TRI2 / TRI0	$\sigma 2 / \sigma 0$	TRI3 / TRI0	$\sigma 3 / \sigma 0$
2007	1,2240524	0,417923	1,41025976	6,098375	2,07584849	9,164716
2008	1,2549751	0,289699	1,64376161	7,028808	3,11676826	3,367292
2009	1,0215676	0,458815	1,69485456	7,746698	2,69206627	3,716319
2010	1,1413397	0,409854	1,67773998	5,434833	1,46660696	3,200152

Первую группу составили компании, отражавшие НИОКР -затраты в своей отчетности, но размер которых, по сравнению с рыночной капитализацией, был наименьшим (менее 2%).

Компании данной группы имеют (в среднем) схожую доходность по сравнению с теми компаниями, которые вообще не отражали в отчетности расходы на НИОКР. Интересен тот факт, что отношение $\sigma 1 / \sigma 0$ заметно меньше единицы, хотя и постепенно возрастает по мере удаления по времени от момента формирования группы, следовательно, можно сделать вывод, что компании первой группы не зарабатывают в среднем большую доходность, чем компании, пренебрегающими НИОКР, но обеспечивают большую устойчивость (надежность) доходов собственников.

С увеличением затрат на НИОКР (группы 2 – 3 в исследовании) возрастает и доходность собственников. Доходность и волатильность достигают своего максимума в группе 3: по компаниям, показавшим наибольшие показатели НИОКР-затрат в отношении к рыночной капитализации.

Конкретные практические результаты можно наблюдать здесь:

[averageR&D-capitalization.xlsx](#)

ВЫВОДЫ:

Исходя из проведенного анализа данных по 45 американским компаниям, работающим в индустрии тяжелой промышленности, а так же связанные с ВПК, нами была доказана выдвинутая ранее гипотеза, а именно, существует прямая связь между отчислениями фирмы на НИОКР и доходом собственников, что позволяет сделать вывод, что те акционерные общества, которые не инвестируют в инновационные разработки, будут иметь гораздо меньший доход для собственников, чем, те компании, которые инвестируют.

Использованные источники:

1. Спиридонов И.А.. Мировая экономика. Альфа-книга. Москва 2008, стр 354-362
2. <http://www.nsf.gov/statistics/seind12/c4/c4h.htm>

*Масленникова А.А.
преподаватель кафедры экономической теории
студент магистратуры, направление «Финансы»*

*Зимнякова В.Е.
студент факультета экономики*

*Лагодюк Е.В.
студент факультета экономики
НИУ ВШЭ – Пермь
Россия, г.Пермь*

**ПРОЕКТ «МАМИН ВЫБОР».
ДИЛЕММА ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ И СПРАВЕДЛИВОСТИ**

Ключевые слова: *экономическая эффективность, социальная справедливость.*

В статье рассматривается социальная программа «Мамин выбор», введенная в 2008 году в Пермском крае в целях ослабления социальной напряженности в связи с проблемой недостатка количества мест в дошкольных образовательных учреждениях. Проводится анализ программы с точки зрения экономической эффективности и социальной справедливости.

Молодые мамы сталкиваются с трудностями уже на первых годах жизни ребенка. В России отпуск по уходу за ребенком предоставляется до достижения им возраста трех лет, затем ребенка принято отдавать в детский сад [1]. Еще в 90-е годы, чтобы устроить ребенка в детский сад, нужно было выстоять в огромной очереди. На дворе XXI век, а ситуация почти не поменялась. Чтобы к моменту выхода мамы на работу ребенок мог пойти в детский сад, в очередь следует встать сразу после рождения ребенка.

Для решения данной проблемы в Пермском крае еще в 2008 году был создан проект «Мамин выбор», который предоставлял возможность родителям получать денежную компенсацию из бюджета, если ребенок не посещает детский сад. Данная программа вызвала широкий общественный резонанс. Однако общественное мнение было неоднозначным: программа была одобрена большинством семей с детьми дошкольного возраста, но в то же время, государство считало затраты на данный проект необоснованными. В связи с этим возникает вопрос: насколько эффективна данная программа с экономической точки зрения и является ли она шагом к справедливости? Данный вопрос является актуальным, поскольку государственная политика должна учитывать все аспекты проводимой политики.

В данной работе проводится анализ программы «Мамин выбор» с точки зрения экономической эффективности и социальной справедливости. Авторами рассмотрены теоретические аспекты эффективности и

справедливости, содержание программы «Мамин выбор» и текущее состояние в Пермском крае по данному вопросу, исследовано влияния этой программы на государство и общество.

Обратимся к определению понятия социальная справедливость. Философский словарь рассматривает данное понятие как соразмерность в распределении выгод и тягот совместной жизни людей, степень совершенства самого способа кооперирования деятельности и взаимного уравнивания конфликтующих интересов в обществе и государстве [6]. Главную роль в данном определении играют принципы справедливого обмена и распределения материальных благ в обществе. То есть центральное значение имеет социально-экономическая сфера. Это связано с тем, что одной из приоритетных задач государства является повышение уровня благосостояния общества. Социальная справедливость – это то, что объединяет социальные цели общества и экономические интересы государства [7].

Однако согласно экономической теории любые изменения внедряются только в том случае, если их выгодно проводить, и они эффективны. То есть когда экономические выгоды от реформ превышают издержки на их внедрение [14]. Экономическая эффективность – способ действий, обеспечивающих достижение наилучшего результата при определенном уровне затрат. Состояние экономической эффективности является теоретическим понятием, оно не может быть достигнуто в реальной жизни. Экономическая эффективность характеризует ситуацию, в которой невозможно увеличить уровень благосостояния общества при существующем уровне ресурсов, то есть улучшить благосостояние одних слоев общества, при этом, не ухудшив благосостояние других. Такое состояние также называется Парето-оптимальным [13]. Экономическая эффективность социальных программ рассчитывается путем сравнения результатов реализации проекта с затратами на проведение этой программы. Проблема заключается в измерении результатов проведения программы, поскольку социальный результат, как правило, трудно измерить, поскольку он выражается в изменении уровня жизни и благосостояния некоторых слоев населения. Принцип экономической эффективности зачастую противоречит понятию социальной справедливости в сферах решения социальных проблем.

Проект «Мамин выбор» стал шагом для улучшения ситуации в сфере дошкольных образовательных учреждений. До 2013 года данный проект позволял родителям выбрать: отдать ребенка в детский сад или получить компенсацию и самостоятельно заниматься развитием ребенка, посещая кружки, частные детские сады и другие коммерческие организации. С приходом к власти В. Басаргина данный проект претерпел некоторые изменения: пособие выплачивается только в том случае, если ребенок стоит в очереди на место в детском саду, но место ему пока предоставить не могут.

Пособия предоставляются «семьям, имеющим детей в возрасте от 1,5 до 5 лет, не посещающих образовательные учреждения, реализующие общеобразовательные программы дошкольного образования, финансирование которых осуществляется за счет бюджетов любых уровней» [12].

Проект был запущен в тот момент, когда дефицит свободных мест в детских садах проявлялся особенно остро. В Пермском крае в 2008 году своей очереди в детские сады ожидали около 7 тысяч детей, в городе Перми в ожидании находилось более 27 тысяч детей [4]. «Данная программа была призвана решить две задачи: ликвидировать очереди в детские сады, а заодно дать толчок к развитию негосударственных образовательных учреждений (именно туда могли обратиться родители, получившие пособие)» [2].

Размер пособия составляет около 5300 рублей для детей с 1,5 до 3 лет и около 4500 рублей для детей с 3 до 5 лет. В городе Перми размер пособия равен стоимости содержания ребенка в детском саду [10].

Безусловно, проект «Мамин выбор» получил одобрение в обществе. Но шагом к справедливости или эффективности стал данный проект? Средства, выделенные на реализацию проекта, представляют собой *эффективное* размещение ресурсов или *справедливое* распределение «продуктов», полученных при использовании этих ресурсов [5]. С одной стороны, данный проект является большим шагом к справедливости. Рассмотрим причины, по которым рассматриваемый проект можно назвать справедливым.

Во-первых, родителям предоставляют альтернативу дошкольного образования – возможность воспитания ребенка дома. С одной стороны, развитие ребенка в комфортной домашней обстановке позволило бы лучше подготовить ребенка к школе, чем образование в детском саду. Однако существует риск того, что некоторые родители могут не справиться с ролью воспитателей, что в дальнейшем отразится на способности ребенка к адаптации в обществе, так как детский сад является одним из главных институтов социализации ребенка. По мнению Уполномоченного по правам ребенка П. Микова, пособие, не может компенсировать всех услуг, предоставляемых в детском саду [2]. Нельзя оставить без внимания тот факт, что многие семьи используют компенсацию не по назначению. По данным департамента образования Перми в 2010 году только 24 % родителей использовали пособие по назначению [4].

Во-вторых, справедливость проекта заключается в том, что родители, чьи дети не могут посещать детский сад по медицинским показаниям, могут выбрать денежную компенсацию, что является для них выходом из сложившейся ситуации [11].

Проект позволяет сделать родителям выбор наиболее подходящего варианта для их семьи с учетом сложившейся ситуации. Кроме того,

изменения семейных обстоятельств могут повлиять на решение семьи о необходимости участия в данном проекте. Именно поэтому данная программа предусматривает выплату пособий в течение года, после чего семья принимает решение о том, отдавать ли ребенка в детский сад или продолжить домашнее образование. Измененный проект, принятый новым губернатором Пермского края В. Басаргиным, не дает возможности семье делать выбор. Этот проект предусматривает компенсации родителям, чьим детям не хватило мест в дошкольных образовательных учреждениях и они вынуждены стоять в очереди [2].

Авторы едины во мнении, что проект «Мамин выбор» значительно облегчает жизнь родителям и снижает социальную напряженность. Получение места в детском саду на сегодняшний день – огромная проблема, и поэтому большое количество детей остается дома, а это вынуждает родителей оставлять свои места работы ради воспитания ребенка, упуская возможность продвижения по карьерной лестнице и получения большего заработка.

Неоднозначную реакцию вызывает размер компенсации. В Перми она составляет 5300 рублей, что соответствует затратам на содержание ребенка в детском саду. Что касается местного уровня, то размер пособий там определяется муниципалитетом и поэтому различен для каждого района. На местном уровне не существует привязки размера пособия и стоимости содержания ребенка в детском саду. В основном эта сумма не превышает двух тысяч рублей.

В некоторых районах выплата компенсаций не предусмотрена вообще, что является несправедливым. Но в то же время, это может быть связано с тем, что в некоторых районах проблема нехватки мест в дошкольных образовательных учреждениях не является столь острой [10]. Как показал опыт, в некоторых районах края выплата пособий привела к тому, что большинство семей предпочло отказаться от детских садов. При этом детские сады опустели, что противоречит целям данного проекта.

С другой стороны, проект «Мамин выбор» можно назвать эффективным, поскольку существуют положительные результаты введения данного проекта. Этот проект направлен на решение актуальной для России проблемы. Большие очереди в дошкольные образовательные учреждения наблюдаются еще с 90-ых годов.

Во-первых, благодаря проекту сократились очереди в детские сады, что снимает социальную напряженность. «Мамин выбор» значительно сократил очередь в муниципальные детские сады: с начала реализации проекта она уменьшилась на 87% [9]. Это позволило обеспечить местами в детских садах больше детей из «социально опасной» группы – категории, в которой родители не способны обеспечить детей должным воспитанием.

Одной из целей первоначального варианта проекта было стимулирование создания негосударственных образовательных учреждений.

Несмотря на то, что многие родители предпочитают муниципальные детские сады, спрос на частную форму дошкольного образования все же существует. За первые 3 года действия программы численность центров дополнительного образования и частных детских садов возросла в 12 раз. Достигнутые результаты являются эффективными для государства, потому что финансирование детских садов осуществляется за счет государства. Государство заинтересовано в увеличении числа частных дошкольных образовательных учреждений с целью снижения своих расходов на дошкольное образование, чему способствует введенный проект.

Кроме того, родители могут использовать полученные пособия по своему усмотрению более эффективным образом. У родителей должен быть выбор, потому что не всех устраивает уровень услуг, предоставляемых муниципальными детскими садами. На полученные деньги родители могут организовать индивидуальный образовательный процесс для своего ребенка. С этой позиции проект одобрен семьями с относительно высоким доходом.

Многие родители предпочитают государственные детские сады. С 1 января 2013 г. был несколько изменён механизм реализации проекта «Мамин выбор» с ориентацией на создание большего числа государственных детских садов. Как заявлял губернатор В. Басаргин, Пермский край нуждается почти в 500 новых учреждениях дошкольного образования [8]. В соответствии с измененным проектом, каждый муниципалитет Пермского края должен самостоятельно распределять полученные средства на строительство детских садов и на выплату пособий, исходя из особенностей района.

Основываясь на проведенном анализе, авторы приходят к выводу о том, что в целом проект «Мамин выбор» имеет положительные результаты. Несмотря на некоторые недостатки, данная политика была одобрена значительным количеством семей в Пермском крае. В работе показано, что выплата пособий имеет как справедливые результаты, так и эффективные. Проект способствовал сокращению очередей в детские сады, что является шагом к эффективности. Однако выбор между состояниями экономики без учета соображений справедливости невозможен в принципе [5]. Поэтому политика, проводимая государством, учитывает ценностные предпосылки, отражающие представления о справедливости. Авторы солидарны с М. Блаугом в том, что «вера в то, что «эффективность» и «справедливость» могут быть каким-то образом разделены, представляет собой одну из наиболее давних иллюзий экономической науки [3] и считают, что проект «Мамин выбор» в целом способствовал как повышению экономической эффективности, так и социальной справедливости.

Использованные источники:

1. Трудовой кодекс РФ. Статья 256 / Принят Государственной Думой РФ 21 декабря 2001 года. № 197-ФЗ.
2. Абдураманов В. "Мамин выбор" уже сделан / Новостной портал

- BezFormata.Ru [Эл. ресурс]. Режим доступа: <http://berezniki.bezformata.ru/listnews/mamin-vibor-uzhe-sdelan/9262239/>
3. Блауг. М. Экономическая мысль ретроспективе. М.: Дело — 1994.
 4. Вяткина М. Деньги в кружок / Российская газета [Эл. ресурс]. Режим доступа: <http://www.rg.ru/2011/02/03/reg-permkray/maminvybor.html>
 5. Гальперин В.М., Тарасевич Л.С., Игнатьев С.М. 50 лекций по микроэкономике: учебное пособие — СПб., 2001. — 674 с.
 6. Гусейнов А.А. Справедливость // Философский словарь / М., 2001
 7. Князева Л.В., Страхов О.В. Показатели справедливости в социально-экономической сфере современного российского общества
 8. «Мамин выбор» останется / Интернет-СМИ «Открытый город» [Эл. ресурс]. Режим доступа: <http://open-city.tv/de/news/view/88>
 9. Орлова М. Воспитательный прием / Российская газета [Эл. ресурс]. Режим доступа <http://www.rg.ru/2012/02/02/reg-pfo/perm-ochered.html>
 10. Официальный ответ. Реализация проекта "Мамин выбор" в районах Пермского края / Портал «Эхо Москвы» в Перми. [Эл. ресурс]. Режим доступа: <http://www.echoperm.ru/efir/307/31225/>.
 11. Плешакова Т. Недетские проблемы: «Мамин выбор» остаётся? / Газета АиФ-Прикамье №34 [Эл. ресурс]. Режим доступа: <http://www.perm.aif.ru/society/article/23050>
 12. Справочная правовая система «Право.ru» [Эл. ресурс]. Режим доступа: <http://docs.pravo.ru/document/view/29704363/>
 13. Бизнес-словарь Businessdictionary.com [Эл. ресурс]. Режим доступа: <http://www.businessdictionary.com/definition/economic-efficiency.html>
 14. La Porta Rafael, Lopez-de-Silanes Florencio. The quality of government. Journal of Law, Economics, and Organization. Vol. 15, no. 1 (April 1999): 222-279.

*Матвеева И.А.
студент*

*Ульяновский государственный технический университет
Россия, г. Ульяновск*

ЭФФЕКТИВНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВНУТРИКОРПОРАТИВНЫХ КОММУНИКАЦИЙ КАК СРЕДСТВО СОЦИОКУЛЬТУРНОЙ ИНТЕГРАЦИИ СТУДЕНТОВ ВУЗА

Процессы трансформации российского общества, осуществляющиеся в последние полтора десятилетия, являются по своей направленности и действенности сложными, противоречивыми и неоднозначными. Российское общество как социокультурная система оказалось более дифференцированным, сложным, динамичным и инновационным. Такая же ситуация наблюдается, в частности, в современном российском вузе.

Замкнутость, изолированность, монологичность в отношениях между внутренними группами и аудиториями вуза лишь способствуют сохранению

разобщенности, порождая взаимное недоверие, непонимание, нетерпимость. Социальная интеграция студентов вуза осуществима на основе равноправной, симметричной социокультурной коммуникации, на базе общественного диалога, в форме поиска точек соприкосновения различных интересов, взаимного доверия, понимания и согласия [1, с. 310]

Точки соприкосновения интересов студентов вуза, помимо образовательного процесса, можно найти в таком явлении как праздничная культура студентов вуза.

Праздник может возникнуть только там, где существуют постоянные культурные связи, поэтому он продолжает оставаться важнейшим средством социокультурной интеграции студентов, способствуя расширению их социальных коммуникаций, освоению социально-культурного пространства-времени, распространению культурных практик и стандартизированных моделей поведения, воспитанию солидарности и формированию культурной идентичности [2, с.29]

Корпоративный праздник является способом обмена информацией и социальным опытом между студентами (символизация объектов и явлений, использование различных языков обмена информацией — устных и письменных, вербальных и невербальных, языков жестов и телесной пластики, символических и церемониальных действий и т.д.).

По данным социологических исследований, проведенных в 2008 году по репрезентативной выборке сотрудниками Московского института социально-культурных программ и Института социально-политических исследований РАН, среди молодежи за последнее десятилетие фактически в три раза вырос интерес к современной праздничной культуре (с 26% до 68,8), однако это не свидетельствует об активном участии студентов вуза в корпоративных праздниках. Это подтверждает опрос, проведенный среди студентов вузов г.Ульяновска в 2013 г. Большинство респондентов (78%) отмечают снижение активности участия студентов в корпоративных праздниках вуза, а причину такого снижения видят в некачественной организации праздников (36%) и низкой степени информированности студентов о проводимых мероприятиях (42%).

Решить эту проблему можно благодаря эффективному использованию внутрикорпоративных коммуникаций вуза.

Основными инструментами внутренних коммуникаций в вузе будут являться информационные (источники информации) и коммуникативные (специальные мероприятия).

Самым популярным источником, из которого респонденты узнают о предстоящих мероприятиях, являются друзья и одногруппники (31%), на втором месте — анонсы на информационных стендах кафедр и досках объявлений в университете. Значительно проигрывает вышеперечисленным источникам такой инструмент распространения информации, как

университетское радио и учебное телевидение (если таковое имеется в вузе), а также пресса вуза.

Студенческая молодежь отличается своей мобильностью. Поэтому наиболее эффективным каналом распространения информации для студентов является Интернет. Достаточно большой процент опрошенных (46%) получают новости о предстоящих событиях в социальных сетях (лидер – социальная сеть «vkontakte») и на сайте вузов.

Поэтому основным каналом распространения информации должен стать Интернет, а именно социальные сети. Новые технологии social media marketing через социальные сети и Интернет-блоги позволяют охватить большую аудиторию студенческой молодежи. Преимущество этих технологий и в возможности получения обратной связи в виде фиксированных отзывов и комментариев, чего невозможно при передаче информационных сообщений, например, посредством студенческой газеты.

Также необходимо привлечение студенческой молодежи к массовым мероприятиям с элементами обратной связи. К ним можно отнести флэшмобы, интерактивные площадки, промо-акции. Такие мероприятия должны носить развлекательный или игровой характер, что позволит заинтересовать студентов и замотивировать их прийти на корпоративный праздник. Интерактивность таких мероприятий способствует повышению уровня доверия к празднику, что повышает уровень посещаемости корпоративных праздников.

Таким образом, эффективное использование внутрикорпоративных коммуникаций позволит повысить уровень информированности студентов о корпоративных праздниках и мероприятиях, будет способствовать открытости студентов, их межличностному общению в рамках праздника, принятию общих корпоративных ценностей, и как следствие, социокультурной интеграции.

Использованные источники:

1. Шайхисламов, Р.Б. Звенья, формы и способы социокультурной коммуникации / Р.Б.Шайхисламов // Социально-гуманитарные знания. – 2006. №3. – с. 308 -317.
2. Шамсутдинова Д.В.. Интеграционная природа праздника / Д.В.Шамсутдинова, Р.И. Турханов / Вестник КГУКИ. – 2010. - №3. – с.28-31

*Махортова В.К.
аспирант 1 курса
Мурманский Государственный
Технический Университет
Россия, г. Мурманск*

НАЦИОНАЛЬНАЯ ИННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА США: ОСОБЕННОСТИ И ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ

Введение

Построение эффективной национальной инновационной системы (далее НИС) является определяющим фактором успешной конкурентной борьбы. Определение категории НИС позволяет выделить наиболее важные элементы инновационного развития общества. Итак, НИС - совокупность экономико-социальных образований, создающих условия для сотрудничества органов государства с научно-исследовательскими организациями и бизнес - структурами с целью коммерциализации знаний в инновациях.

Обобщая точки зрения, имеющиеся в современной литературе, можно заключить, что одной из самых эффективных НИС в мире является НИС США.

Цель статьи заключается в исследовании современных показателей инновационного развития НИС США, а так же факторов, способствующих высокому уровню формирования инновационной сферы в США.

Современный уровень инновационного развития США

Как можно оценить экономику страны и выявить её инновационный потенциал и конкурентоспособность? В настоящее время Всемирным экономическим форумом проводится ежегодное исследование стран по экономико-социальным параметрам. В результате этого исследования стране отводится определённое место в мире по так называемому «индексу глобальной конкурентоспособности».

Индекс глобальной конкурентоспособности складывается из 12-ти компонентов, которые характеризуют конкурентоспособность страны с разных сторон, а именно:

1. Качество институтов;
2. Макроэкономическая стабильность;
3. Инфраструктура;
4. Здоровье и начальное образование;
5. Высшее образование;
6. Рынок труда;
7. Рынок товаров и услуг;
8. Развитость финансового рынка;
9. Размер внутреннего рынка;
10. Технологический уровень;
11. Конкурентоспособность компаний;

12. Инновационный потенциал.

В соответствии с рейтингом глобальной конкурентоспособности на 2012-2013 гг., США занимают 7 место в мире из 144 возможных по индексу глобальной конкурентоспособности [1]. С одной стороны, это неплохой результат (к примеру, Россия в этом же рейтинге заняла 67 место), но с другой стороны, по сравнению с рейтингом за 2011-2012 гг., США потеряли 2 позиции в рейтинге.

С точки зрения исследования НИС США, наибольший интерес представляют современные показатели технологического развития исследуемой страны.

По индексу экономики знаний (включает в себя характеристику условий развития экономики в целом, уровень образования и грамотности, уровень информационно - коммуникационной инфраструктуры) США занимают 12 место в мире на 2012-2013 гг. (для сравнения, Россия занимает 55 место) [2].

По глобальному индексу инноваций (состоит из следующих параметров: человеческий капитал, институты, развитие бизнеса и внутреннего рынка, а также достигнутые результаты инновационной деятельности) США занимают 10 место в мире из 141 на период 2012-2013 гг. [3]. Это делает экономику США восприимчивой к инновациям.

По уровню патентной активности (количество заявок резидентов и нерезидентов) США занимают 2 место в мире, уступая только Китаю (503582 заявки на патентование против 526412) [4]. По индексу развития Интернета (характеризует влияние интернета на общество) США занимают 2 место в мире после Швеции [5].

Таким образом, США занимают лидирующие позиции по основным показателям развития инноваций. Однако стоит отметить негативную тенденцию по индексу экономики знаний. По сравнению с предыдущим годом, США потеряли 8 позиций, оставив впереди себя такие страны, как: Швеция, Финляндия, Дания, Нидерланды, Норвегия, Новая Зеландия, Канада, Германия, Австралия, Швейцария и Ирландия. Это может быть связано как с последствиями мирового финансового кризиса 2008 года, так и с растущей конкуренцией со стороны стран Северной и Западной Европы.

Для достижения поставленной в статье цели, следует перейти к исследованию основных характерных черт НИС США, а также факторов, способствующих её развитию.

Принцип «тройной спирали» на примере НИС США

Принцип «тройной спирали» является наиболее распространенным в построении эффективной НИС в развитых странах. Так в чем же суть данного принципа?

Дело в том, что национальная инновационная система состоит из множества элементов, образующих необходимую среду для создания инноваций. К подсистемам НИС относят: генерацию знаний (система

образования, институты, университеты, научно – исследовательские организации), производство продукции и услуг (бизнес – структуры), государство (законодательство, денежная и налоговая политика и др.). Однако по отдельности эти элементы не способны генерировать и реализовывать инновации. Для ведения инновационной деятельности необходимо взаимодействие всех элементов системы. На данном этапе и находит отражение принцип «тройной спирали», заключающийся в обмене знаниями, совместном участии в инновационном процессе, использовании студентов и выпускников в производстве инноваций. В общем, данный принцип можно охарактеризовать взаимодействием государства – производства – системы образования.

Рассмотрим более подробно характеристику основных участников НИС США.

Частный бизнес

Как и в других развитых странах, частный сектор в США играет ключевую роль в развитии НИС. Частный бизнес в США представляет собой систему взаимосвязанных предприятий, ТНК (IBM, Johnson & Johnson, Procter & Gamble), МНК, кластеров, технопарков и бизнес – инкубаторов («Силиконовая долина»). Стоит отметить, что именно частный сектор является основным спонсором инноваций, опережая правительственные расходы в разы.

Распространенной формой финансирования НИОКР в США является система венчурного финансирования. Венчурное финансирование – долгосрочные и высокорисковые капиталовложения во вновь создаваемые высокотехнологические компании. В США сложилась следующая схема инвестирования инновационных предприятий: венчурный капитал поддерживает перспективные компании на стадиях организации и становления, далее они привлекают прямые инвестиции. Развитие венчурного бизнеса в США повлекло за собой создание соответствующей инфраструктуры. В 1973 году была создана Национальная ассоциация венчурного капитала, обеспечивающая интересы венчурных инвесторов. Более того, для поддержки молодых акционеров, была создана система автоматической котировки национальной ассоциации биржевых дилеров (NASDAQ). По структуре источников финансирования венчурного финансирования, основными инвесторами являются: пенсионные фонды, корпорации и индивидуальные инвесторы.

Помимо крупных корпораций, в США большой вклад в развитие инноваций внесли малые инновационные фирмы. С одной стороны, они привлекают венчурный капитал для собственного развития, развивая тем самым венчурный бизнес. С другой стороны, они обеспечивают дополнительными рабочими местами талантливых инноваторов различных областей, что приводит как к улучшению состояния экономики в целом, так и развитию инноваций.

Система высшего профессионального образования

Университеты, а также научно – исследовательские корпорации являются неотъемлемой частью НИС США. Наиболее известными университетами являются Гарвардский, Принстонский, Йельский, Колумбийский, Университет Бёркли и другие. По структуре исследований можно выделить следующие моменты: на первом месте выделяются фундаментальные исследования (около 60%), на втором месте – прикладные исследования (20-30%), а на третьем месте – опытно – конструкторские разработки (3-7%).

Более того, в США существует множество научно – исследовательских центров («фабрики мысли»), самым известным из которых является «РЭНД». Основное направление деятельности центра заключается в содействии научной и благотворительной деятельности в интересах общества и безопасности США.

В настоящее время университеты активно внедряют современные формы сотрудничества с корпорациями и государством. Создаются так называемые «исследовательские коридоры», которые являются не просто технопарками, а устойчивыми образованиями, нацеленными на усовершенствование региональной экономики. Одним из самых ярких примеров такого партнерства выступает программа STEM –образования. STEM –образование расшифровывается как образование в области науки (Science), технологий (Technology), инженерного дела (Engineering) и математики (Mathematics).

Таким образом, развитая система высшего образования США обеспечивает необходимыми условиями процесс создания инноваций, ведь в построении «экономики знаний» главными факторами выступают человек и его знания, а их развитие и реализация возможны только в рамках развитой системы генерации знаний.

Государство

Третьим крупным участником НИС США является государство. В последнее время политика правительства США направлена на содействие развития инновационного бизнеса. Данная политика реализуется по многим направлениям, а именно: [6]

1. Финансирование исследований и разработок в области ключевых технологий из федерального бюджета:

- программы Национального научного фонда (NSF) по созданию центров инженерных исследований и совместных исследовательских центров университетов и промышленности;
- технологические разработки на стадии прикладных исследований в рамках программы "Sematech";
- программы Национального центра наук для обрабатывающей промышленности и программы развития передовых технологий,

осуществляемые под эгидой Национального института стандартов и технологий.

2. Участие государства в венчурных фондах или предоставление государственных гарантий частным инвесторам на случай неудачного завершения финансируемых ими проектов малого бизнеса.

3. Субсидирование расходов промышленности на НИОКР путем налоговых льгот. Практикуются льготы в отношении амортизационного списания стоимости капитального оборудования.

4. Стимулирование передачи промышленности технологий, разработанных федеральными лабораториями. Последним разрешается предоставлять свои патенты на основе лицензий частным промышленным компаниям, а также заключать с ними соглашения о кооперации в сфере НИОКР (с этой целью в 80-х годах был принят ряд законодательных актов, включая Закон о передаче технологии 1986 г.).

5. Содействие повышению спроса на передовые технологии путем государственных закупок наукоемкой продукции.

6. Поощрение фирм наукоемких отраслей к созданию совместных предприятий в сфере НИОКР.

Так же, примером сотрудничества всех элементов НИС США служит федеральная программа «Национальная нанотехнологическая инициатива», реализуемая с 2001 года. Она представляет собой программу по координации нанотехнологических исследований и разработок. Целями этой программы являются: развитие исследований и разработок мирового уровня; ускорение воплощения новых технологий в конкретных продуктах; развитие образовательных ресурсов и развитие инфраструктуры сферы нанотехнологий.

Таким образом, государство в США выступает в роли равноправного партнера в построении национальной инновационной системы, поддерживая своими инициативами, как бизнес, так и образование.

Заключение

В статье было определено понятие категории «НИС», а так же выделены основные факторы, способствующие успешному развитию инновационной системы США, по примеру принципа «тройной спирали».

Итак, НИС – сложная экономическая система, создающая условия для взаимодействия органов власти (государства) с научно – исследовательскими организациями и представителями бизнеса с целью воплощения знаний в инновациях и их дальнейшей коммерциализацией.

Благодаря развитию НИС США по принципу «тройной спирали» показатели США по инновационному развитию являются одними из самых лучших во всем мире.

Характерной чертой развития отношений между участниками является рост всевозможных сетевых организаций и альянсов.

Бизнес в США является неотъемлемой частью системы, так как именно на него приходится основная часть финансирования НИОКР, а так же научных исследований.

Качество образования в США признано во всем мире, а, следовательно, человеческий научный потенциал реализуется максимально. А это, в свою очередь, приводит к более успешной коммерциализации знаний в инновациях и реализации новых идей в бизнесе. Так же, на базе университетов производится основная часть фундаментальных исследований.

Государство же не препятствует развитию инноваций, а создает тепличные условия для развития бизнеса в данной сфере, а так же всячески стимулирует инновационное развитие налоговыми льготами и государственными гарантиями.

Таким образом, США представляют собой успешный пример построения национальной инновационной системы.

Использованные источники:

1. Всемирный экономический форум: рейтинг глобальной конкурентоспособности 2012–2013. – [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/2012/09/05/4949>
2. Индекс экономики знаний – информация об исследовании. – [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/knowledge-economy-index/knowledge-economy-index-info#united-states>
3. Глобальный индекс инноваций – информация об исследовании. – [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/global-innovation-index/info#united-states>
4. Рейтинг стран мира по количеству патентов – информация об исследовании. – [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/rating-countries-patents/info#united-states>
5. Индекс развития интернета в странах мира – информация об исследовании. – [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/the-web-index/info#united-states>
6. Инновации в развитии мировой экономики и внешнеэкономический связи. – [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://referati.info/projects/project-47523.html>

*Махтибекова М.Э.
студент
экономического факультета
Научный руководитель
Бабаева. З.Ш.*

*Doctor of Philosophy (PhD) in Economics, доцент.
ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет»
Россия, г. Махачкала*

УЧЕТ РАСХОДОВ НА РЕКЛАМУ

Рыночная экономика предполагает остросоперничество товаров и предприятий. Для того чтобы привлечь внимание к своей продукции, поддержать интерес к ней и продвинуть на рынке, организациям требуется регулярно распространять о ней информацию с помощью такого инструмента, как реклама. Существует множество видов рекламы и способов ее представления. Это и объявления в печатных периодических изданиях, и радиореклама, телереклама, и печать листовок, буклетов и пр.

Регулирование вопросов по распространению рекламы осуществляется на основе Федерального закона от 13 марта 2006 г. № 38-ФЗ «О рекламе», в соответствии с которым следует учитывать расходы по ее проведению.

Согласно Положению по бухгалтерскому учету № 10/99 «Расходы организации», утвержденному приказом Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 33н, расходы на рекламу относятся к расходам по обычным видам деятельности и признаются в бухгалтерском учете в том отчетном периоде, в котором они имели место, если:

- они производятся в соответствии с конкретным договором, требованием законодательных и нормативных актов;
- может быть определена сумма расхода;
- имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет уменьшение экономических выгод компании.

Согласно Инструкции по применению Плана счетов бухгалтерского учета, расходы на рекламу могут быть отражены на счете 44 «Расходы на продажу». Их отражение зависит от специфики деятельности организации (промышленное или торговое предприятие) и места размещения рекламы (периодические издания, радио, Интернет). Аналитический учет вне зависимости от применяемого счета обязательно должен вестись по видам и статьям расходов.

Суммы расходов на рекламу, учтенные по дебету счета 44 «Расходы на продажу», списываются на себестоимость проданной продукции (товаров, работ, услуг) в полном объеме, что предусмотрено Инструкцией по применению плана счетов, утвержденной Приказом Минфина РФ от 31 октября 2000 года №94н. Частичному списанию подлежат только расходы:

- на упаковку и транспортировку у промышленных организаций;
- расходы на транспортировку у торговых организаций;

- расходы по заготовке у организаций, заготавливающих и перерабатывающих сельхозпродукцию.

Сумма НДС, предъявленная рекламной компанией, учитывается по дебету счета 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям» и кредиту счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками».

Списание накопленных на счете 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям» сумм НДС отражается по кредиту счета 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям» в корреспонденции со счетом 68 «Расчеты по налогам и сборам».

По различным причинам заказчик рекламы может не являться плательщиком НДС. В этом случае на основании ст. 170 НК РФ сумма выставленного НДС должна быть включена в состав расходов предприятия.

Списание стоимости товаров, использованных на цели рекламы, осуществляется организациями, занимающимися торговой деятельностью, следующим образом: Дебет 44 «Расходы на продажу» - Кредит 43 «Готовая продукция». Если в ходе проведения рекламной акции произошла полная или частичная потеря потребительских свойств товара, то стоимость списываемого товара или сумма уценки будет представлять собой расходы на рекламу.

Если при формировании рекламных расходов, организация выполняет какие-то работы собственными силами, то первоначально такие расходы учитываются организацией на счете 23 «Вспомогательные производства».

В случае заключения договора на оказание рекламных услуг на срок, превышающий один месяц, а оплата произведена единовременно, то необходимо использовать субсчет «Авансы выданные» к счету 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», а не счет 97 «Расходы будущих периодов», так как, уплатив рекламному агентству, предприятие еще не понесло расходов. В отчетном периоде уплачены авансом только денежные средства, а сами услуги не оказаны. Документы будут выставляться по мере их оказания.

Если расходы на рекламу не связаны с основной производственной деятельностью предприятия, они отражаются в составе прочих расходов на счете 91 «Прочие доходы и расходы».

Применение счета 91 «Прочие доходы и расходы» необходимо в случае рекламирования продукции (услуги), которую предприятие фактически по определенным причинам реализовать (оказать) не может.

Использованные источники:

1. Положение по бухгалтерскому учету № 10/99 «Расходы организации», утвержденное приказом Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 33н
2. Инструкция по применению плана счетов, утвержденная Приказом Минфина РФ от 31 октября 2000 года №94н.
3. Кислова К.И. Учет расходов на рекламу // Бухгалтерский учет. Профессиональный журнал для бухгалтера. – 2011 - №03

4. Петрова Екатерина. Бухгалтерский учет расходов на рекламу. – Бухгалтерия.ru // Электронный ресурс – URL: <http://www.buhgalteria.ru/article/n109550> (дата обращения 02.05.2013)

*Медовикова Е.А.
преподаватель
кафедры экономики и управления
филиала КузГТУ
в г. Прокопьевске*

Российская Федерация, Кемеровская область
ПРОБЛЕМА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ВЫГОРАНИЯ
ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ ВУЗОВ (НА ПРИМЕРЕ ВУЗОВ Г.
ПРОКОПЬЕВСКА)

В настоящее время в повседневной жизни все чаще встречается термин «профессиональное выгорание». Еще в 70-е годы некоторые исследователи обратили внимание на довольно часто встречающееся состояние эмоционального истощения у лиц, занимающихся в различных сферах коммуникативной деятельности (педагогов, врачей, работников социальных служб, психологов, менеджеров). Как правило, такие специалисты на определенном этапе своей деятельности неожиданно начинали терять интерес к ней, халатно относиться к своим обязанностям, конфликтовать с коллегами по непринципиальным вопросам.

В 1974 году южноамериканский психиатр Фрейденберг первый раз ввел в психическую практику термин «burnout», который в русскоязычной психологической литературе переводится как «выгорание» или «сгорание».

Профессиональное выгорание – это синдром, развивающийся на фоне хронического стресса и ведущий к истощению эмоционально-энергетических и личностных ресурсов работающего человека [4].

Основная причина синдрома – это несоответствие между требованиями, предъявляемыми к работнику, и его реальными возможностями. Часто синдром вызывается несоответствием между стремлением работников иметь большую степень самостоятельности, определять способы и методы достижения тех результатов, за которые они несут ответственность, и жёсткой, нерациональной политикой администрации. Результат тотального контроля – возникновение чувства бесполезности своей деятельности. Отсутствие соответствующего вознаграждения за работу переживается работником как непризнание его труда, что тоже может привести к апатии, снижению эмоциональной вовлечённости в дела коллектива, возникновению чувства несправедливости и, соответственно, к выгоранию.

Актуальность этой темы обусловлена всевозрастающими требованиями со стороны общества к личности педагога, т.к. профессия преподавателя обладает огромной социальной важностью. Способность к

сопереживанию (эмпатии) признается одним из самых важных качеств преподавателя, однако практическая роль эмоций в профессиональной деятельности оценивается противоречиво и влечет за собой формирование «синдрома профессионального выгорания» в преподавательской среде.

Целью исследования в данной работе является – изучение синдрома профессионального выгорания в преподавательской среде.

Объектом исследования является синдром эмоционального выгорания преподавателей ВУЗов.

Предмет исследования – организационные факторы в профессии педагога и личностные качества преподавателей.

Задачи исследования:

1. определить понятие «профессионального выгорания» в преподавательской среде;
2. выявить факторы, способствующие развитию «синдрома профессионального выгорания»;
3. изучить стадии «профессионального выгорания» преподавателей ВУЗов г. Прокопьевска.

Таким образом, *профессиональное выгорание педагога* – это синдром физического и эмоционального истощения, включающего как развитие отрицательной самооценки и отрицательного отношения к работе, так и утрату понимания и сочувствия по отношению к обучающимся [5].

В современных условиях деятельность преподавателя буквально насыщена факторами, вызывающими профессиональное выгорание: большое количество социальных контактов за рабочий день, предельно высокая ответственность, недооценка среди руководства и коллег профессиональной значимости, необходимость быть все время в «форме». Но для поддержания соответствующего имиджа преподаватель должен иметь внутренние ресурсы, которые в силу особенностей профессиональной деятельности подлежат быстрому истощению.

Множество факторов, способствующих развитию «синдрома профессионального выгорания» можно сгруппировать следующим образом (Т.В.Форманюк):

1. *Личностный фактор*, включающий особенности мотивации деятельности, реакции на стресс (агрессия, соперничество), жизнь ради работы («трудоголики»);
2. *Ролевой фактор*, состоящий в работе в условиях высокой личной ответственности;
3. *Организационный фактор*, содержащий отношение администрации к работнику (забота о профессиональном росте, организация здоровых отношений сотрудников и др.) [5].

Таким образом, под влиянием этих факторов развивается с различной силой и степенью тяжести синдром профессионального выгорания в преподавательской среде.

Профессиональное выгорание чаще всего проявляется у педагогов со стажем работы от 5 до 7 лет и от 7 до 10 лет. У молодых специалистов (от 1 до 3 лет), как и у специалистов с 10-летним стажем, количественная характеристика проявления эмоционального выгорания является невысокой в пределах 8-11%.

У преподавателей профессиональное выгорание может быть представлено различными уровнями, среди которых можно выделить следующие:

1. *Физиологический (начальный уровень)* – проявляется в виде головных болей, болей в пояснице, шейном отделе позвоночника, плечах, горле, животе, общем недомогании, нарушении сна и т.д., возникающих без причин.

2. *Эмоциональный* – выражается в состоянии напряженности, тревоги, беспокойства, взволнованности, агрессии (депрессии), эмоциональной истощенности, раздражительности.

3. *Поведенческий* – проявляется в виде бурных неадекватных реакций, опоздания на работу, стремления уйти пораньше, частых перерывов в работе, стереотипности восприятия учеников, усиления тяги к вредным привычкам.

4. *Смысловой* – утрата смысла профессиональной деятельности, негативное отношение к себе как к специалисту [4].

Если не принять меры на предыдущем уровне, возникает следующий который усугубляет состояние человек.

Синдром профессионального выгорания развивается постепенно. Он проходит три стадии, которые могут привести к профессиональной непригодности педагога (К.Маслач):

1. *Эмоциональное истощение* ощущается как эмоциональное перенапряжение, опустошенность, истощенность собственных эмоциональных ресурсов. Человек не может отдаваться работе как прежде, чувствует приглушенность, притупленность собственных эмоций, возможны эмоциональные срывы, что указывает на переход ко второй стадии.

2. *Деперсонализация* – это тенденция развития негативного, бездушного отношения к раздражителям. Возрастает обезличенность и формальность контактов. Негативные установки, имеющие скрытый характер, могут начать проявляться во внутреннем сдерживаемом раздражении, которое входит со временем наружу в виде вспышек раздражения или конфликтных ситуаций. На данной стадии педагог перестает воспринимать обучающихся как личностей. Он дистанцируется, ожидая от них самого худшего. Негативные реакции проявляются по-разному: нежелание общаться, склонность унижать, игнорировать. Подобное отношение к окружающим нарастает до тех пор, пока не обратится на самого себя. Оказывающий помощь начинает страдать от чувства вины, после этого наступает третья стадия.

3. *Редуцирование личных (персональных) достижений* – снижение чувства компетентности в своей работе, недовольство собой, уменьшение ценности своей деятельности, негативное самовосприятие в профессиональной сфере. Возникновение чувства вины за собственные негативные проявления или чувства, снижение профессиональной и личной самооценки, появление чувства собственной несостоятельности, безразличие к работе [5].

Особо опасно выгорание в начале своего развития, так как «выгорающий» преподаватель, как правило, не осознает его симптомы и изменения в этот период легче заметить со стороны. Выгорание легче предупредить, чем лечить, поэтому важно обращать внимание на факторы, способствующих развитию этого явления, предупреждая их влияние на профессиональное становление личности.

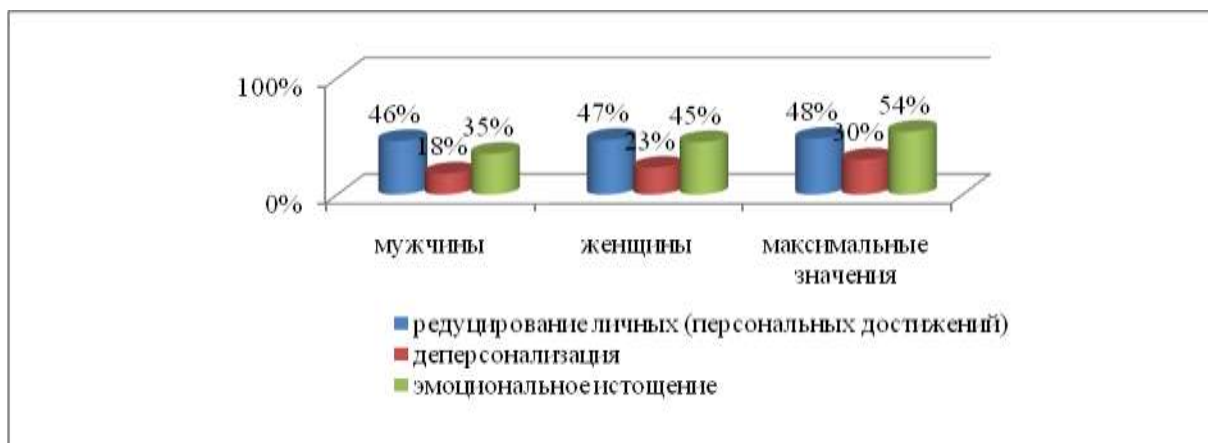
В рамках исследования профессиональной деформации преподавателей ВУЗов проведена диагностика профессионального выгорания (К.Маслач, С.Джексон, в адаптации Н.Е. Водопьяновой).

В диагностике приняли участие 200 человек (150 – женщины, 50 – мужчины) в возрасте от 23 до 50 лет и стажем профессиональной деятельности от 1 года до 30 лет.

Обработка результатов позволила выявить стадии профессионального выгорания преподавателей ВУЗа. Полученные данные позволяют сделать выводы о том, что в преподавательской среде преимущественным является редуцирование личных (персональных) достижений (женщины – 47%, мужчины – 46%), т.е. появление чувства собственной несостоятельности, безразличие к работе (рис 1.).

Рис. 1. Степень профессионального выгорания преподавателей ВУЗов г. Прокопьевска.

На основе данных опроса преподаватели женского пола распределены по стажу работы: менее года, до 5 лет, до 10 лет, до 15 лет, более 15 лет.



Высокие значения по шкале редуцирование личных достижений наблюдаются на всем протяжении преподавательской деятельности. Наивысшие показатели по шкале деперсонализации наблюдаются при стаже

свыше 15 лет (30%). Наивысший уровень эмоционального истощения приходится на стаж работы от 10 лет и от 15 лет (50 – 52%) (рис. 2).

Таким образом, самыми опасными периодами, когда женщины – преподаватели подвержены профессиональному выгоранию является период работы в ВУЗе от 10 лет и выше.

Рис. 2. Профессиональное выгорание преподавателей – женщин.



Также, на основании опроса выделены категории преподавателей – мужчин: до 5 лет, до 10 лет, более 10 лет.

Высокие показатели по шкале редуцирование личных достижений (48%), деперсонализации (28%), эмоционального истощения (52%) можно отметить при стаже свыше 10 лет (рис. 3).

Таким образом, высокий уровень профессионального выгорания в среде преподавателей мужского пола наблюдается при стаже работы свыше 10 лет.

Рис. 3. Профессиональное выгорание преподавателей – мужчин.



Выраженность фаз синдрома профессионального выгорания не носит монотонный возрастающий характер, существует определенная закономерность его проявления, зависящая от возрастных и профессиональных кризисов педагога.

Результатом работы с преподавателями с выраженным «синдромом профессионального выгорания» должна стать стратегия помощи в борьбе с последствиями профессионального выгорания, которая включает три основных этапа.

Первым этапом должно стать информирование педагогов о том, что такая проблема существует и вызвана она объективными причинами – работой в сфере человек – человек. При этом необходимо сообщить педагогам список симптомов при этом необходимо исключить всякие упоминания о возможных проявлениях агрессивности и ограничиться упоминанием только того, что не будет выглядеть угрожающим для перфекциониста.

Второй этап стоит посвятить осознанию и принятию педагогами своего перфекционизма, то есть страха сделать ошибку, не достигнуть обязательного успеха. Однако этому должна предшествовать подготовка, мотивирующая их к этому. В качестве подготовки стоит провести беседу о взаимосвязи эмоционального благополучия и психосоматики.

Третий этап необходимо посвятить накоплению ресурсов для изменения. Он должен быть долговременным и возможен только в том случае, если администрация ВУЗа осознает его необходимость, предоставит для него условия и сама будет в этом участвовать [6].

В качестве примерного варианта работы с проблемой профессионального выгорания преподавателей необходимо использовать сценарий занятий с педагогами, посвященный освоению ими позитивной педагогики.

Занятие 1. Моя жизненная позиция

Цель. Знакомство участников группы с предстоящей работой, актуализация опыта участия в психологических тренингах (или знакомство с особенностями участия в тренинговой группе), обсуждение тематики курса и ее значимости для участников, выявление ожидания участников от предстоящей работы.

1. Упражнение «Имя-качество»

Участники сидят в кругу (желательно, чтобы и все последующие тренинги проводились в кругу) и, передавая друг другу мяч или игрушку, называют свое имя и какое-либо одно свое качество, начинающееся с любой буквы, которая есть в его имени, фамилии или отчестве. Подводя итоги, ведущий обращает внимание участников на разнообразие качеств друг друга, подчеркивает, что, несмотря на то что все они очень разные, им предстоит совместная работа.

2. Упражнение «Приветствие в зеркале»

Участники по кругу приветствуют группу словами и жестами. Все остальные представляют себя зеркалами, которые отражают увиденное.

3. Упражнение «Дерево»

Цель: осознание своей жизненной позиции.

Участники в быстром темпе (возможный вариант: разделившись на группы, в режиме «аукциона») называют известные им породы деревьев. Обсуждается, что общего есть у всех деревьев при всем их многообразии (корень, ствол, крона). Каждый участник продолжает фразу: «Если бы я был деревом, я бы хотел быть... (корнем, стволом, кроной)». Далее участники разбиваются на три группы в соответствии со сделанным выбором, изображают на листе бумаги дерево и обосновывают свой выбор (можно дать общий ответ от всей группы, но если есть частные мнения, можно озвучить и их). Рисунки помещаются в центр круга. Участникам предлагается найти метафорический смысл этого упражнения, в случае затруднения ведущий помогает участникам.

4. Упражнение «Автобус»

Цель: осознание способов достижения жизненных целей.

При помощи стульев, расставленных вдоль стены, отгораживается небольшое пространство, имитирующее салон автобуса. Участники изображают пассажиров автобуса в час пик. Ведущий, обращаясь к участнику, находящемуся в середине «салона», сообщает, что автобус подъехал к остановке, и предлагает срочно выйти из автобуса. По мере того как участники один за другим покидают салон, стулья сдвигаются, создавая тесноту. Когда в автобусе останется 3–4 «пассажира», он снова заполняется участниками.

Второй этап упражнения: для усиления интриги остановкам даются привлекательные названия. Их надо обсудить с участниками в форме блиц-опроса: чего бы вам хотелось добиться в жизни? Можно предложить выбрать из готового списка: любовь, богатство, карьера, здоровье, красота, успех, мудрость и т.п., отмечая галочкой наиболее популярные выборы. Ответы обобщаются и записываются с добавлением эпитетов на листе бумаги большими буквами. Например: «Верная Любовь», «Несметное Богатство», «Блестящая Карьера», «Богатырское Здоровье», «Несравненная Красота», «Головокружительный Успех», «Житейская Мудрость». Участники предупреждаются, что на каждой остановке может выйти только один пассажир, причем заранее неизвестно, какая именно будет открыта дверь – передняя или задняя, время выхода ограничено. Движение автобуса сопровождается музыкой, ведущий изображает водителя, предлагая пассажирам не толпиться у дверей, пройти в середину салона, не забывать оплачивать проезд, уступать места пассажирам с детьми, тем самым создавая участникам помехи.

Рефлексия. Каково выбираться из переполненного автобуса? приходилось ли вам оказываться в таких ситуациях. Как вы обычно поступаете, оказавшись в подобной ситуации? Как чаще всего ведут себя окружающие?

Далее участникам предлагается самостоятельно найти метафорический смысл данного упражнения: «Автобус – это наша повседневная жизнь. То,

как человек пробирается к выходу, показывает, как он обычно добивается намеченной цели».

5. Упражнение «Продолжи фразу»

Цель: развитие групповой сплоченности.

Ведущий предлагает участникам продолжить фразу: «Я, как и все мы...»

Рефлексия упражнения. Что нас всех объединяет?

6. Упражнение «Комплименты»

Цель: позитивная обратная связь.

Ведущий напоминает, как приятно бывает получать комплименты, называет имя любого участника, который должен сказать какой-либо комплимент ведущему. Далее этот участник выбирает другого участника, и тот также говорит комплимент выбравшему его участнику. Желательно, чтобы каждый услышал что-то приятное о себе.

7. Упражнение «Цвет моего настроения»

Цель: осмысление своего эмоционального состояния.

Участники в кругу, передавая друг другу мяч или игрушку, сообщают, с каким цветом ассоциируется их теперешнее настроение. Обобщая высказывания, ведущий сообщает, что преобладание светлых и ярких тонов указывает на позитивное эмоциональное состояние участников.

Рефлексия занятия

Как прошло занятие, что было самым трудным (неприятным), что больше всего понравилось (запомнилось)? Ваши пожелания участникам группы, себе самому, ведущим.

Занятие 2. Педагогическое самосознание

Цель. Знакомство участников с проблемой профессиональной Я-концепции, развитие позитивной Я-концепции.

1. Игра «Ассоциации»

Цель: получение обратной связи от группы.

Инструкция: водящий выходит, участники называют растения (варианты: сладости, предметы мебели, животных, жанры литературных или других произведений искусства, цвета, части одежды и т.п.), с которыми у них ассоциируется водящий; все высказывания и их авторы фиксируются на бумаге. По возвращении водящего его знакомят с возникшими ассоциациями и предлагают угадать, у кого из членов группы возникла определенная ассоциация (лучше выбрать наиболее положительную ассоциацию). Повторить несколько раз, меняя водящего и того, кто будет вести игру.

По окончании обсудить, хорошо ли мы знаем друг друга, насколько наши собственные представления о себе совпадают с представлениями о нас других людей, хорошо ли мы знаем себя.

2. Обсуждение понятия «самосознание»

Участникам предлагается обсудить фразу: «Когда встречаются два человека, на встрече присутствуют шестеро – каждый из двоих, каким он

видит себя; каждый из двоих, каким его видит другой; каждый из двоих, каким он является на самом деле» (У. Джеймс).

Вопросы для обсуждения

- Как вы понимаете эту фразу?
- Как наше самосознание связано с нашими отношениями с другими людьми?
- Что такое самосознание?

Далее ведущий сообщает, что одним из важнейших условий успешной педагогической деятельности является благоприятное эмоциональное состояние, и предлагает обсудить следующие вопросы:

- какие профессии не требуют этого условия (профессии, не связанные с общением и творчеством)?
- в чем заключается значимость и исключительность профессии учителя?

Подводя итоги обсуждения, ведущий говорит о том, что в основе благоприятного эмоционального состояния человека лежит система его представлений о себе самом, и в том числе о своем профессиональном «Я», иными словами – профессиональная Я-концепция. Позитивная профессиональная Я-концепция обеспечивает успешность педагогической деятельности. Педагог, обладающий такой концепцией, имеет реалистичное представление о себе, хорошо знает свои сильные и слабые стороны, стремится максимально использовать свои достоинства и преодолевать недостатки. Но главное — он уважает себя, уверен в себе.

Люди с позитивной Я-концепцией умеют получать удовольствие от жизни в любых ее проявлениях; они оптимистичны, способны, не теряя надежды, искать выход из самой трудной ситуации; активны и инициативны. Это, как правило, люди творческие, заметные в любом деле. Они способны вызывать любовь окружающих, симпатию даже у незнакомых людей.

Ведущий предлагает участникам продолжить описание человека с позитивной Я-концепцией, вспомнить, доводилось ли им встречать таких людей.

3. Упражнение «Продолжи фразу»

Цель: осознание личностного и профессионального ресурса. Каждый из участников продолжает фразы: «Я горжусь своей работой, когда я...» и «Не хочу хвастаться, но в своей работе...».

4. Упражнение «Вверх по радуге»

Цель: стабилизация эмоционального состояния.

Все встают, закрывают глаза, делают глубокий вдох и представляют, что вместе с этим вздохом они взбираются вверх по радуге, а выдыхая – съезжают с нее, как с горки. Упражнение повторяют трижды, затем желающие делятся впечатлениями. Можно повторить упражнение с открытыми глазами еще 3–4 раза.

Рефлексия занятия и прощание.

Занятие 3. Эмоциональная культура педагога

Цель. Знакомство участников с содержанием понятий «эмоциональная гибкость», «эмпатия», «экспрессия»; объяснение профилактического потенциала эмпатии и экспрессии, помощь в осознании собственного эмпатийно-экспрессивного арсенала, формирование мотива к развитию эмоциональной гибкости как важной составляющей успешной педагогической деятельности.

1. Упражнение «Отражение чувств»

Ведущий произносит любую фразу, содержание которой резко контрастирует с эмоциональной окраской (интонацией, мимикой, жестами, позой). Участники должны передать истинное содержание фразы, определив ее подтекст; опираясь на паралингвистические (экспрессивные) признаки, описать ситуацию, в которой может быть произнесена такая фраза, а также чувства того, кто произносит эту фразу.

Примеры фраз:

«Ах, вас только здесь не хватало!», «Ну ты и красавица сегодня!», «Ой-ой, как страшно, испугал!».

Далее участники сами приводят примеры подобных фраз. Обсудить, как поняли бы смысл этих фраз иностранцы или маленькие дети (реагировали бы на форму, а не на содержание), почему экспрессивная составляющая важнее формального семантического значения (настоящее содержание передает именно экспрессия).

Группа обсуждает, по каким признакам удалось найти истинный смысл произносимого. Что чувствует собеседник, когда к нему обращаются подобным образом. В каких случаях люди прибегают к такому способу общения. Что, кроме слов, может передавать информацию.

Обобщая высказывания, ведущий показывает, как важно для педагога владеть различными элементами эмоциональной культуры.

2. Упражнение «Любящий взгляд»

Цель: осознание своего невербального эмпатийно-экспрессивного арсенала.

Водящий выходит за дверь. Среди участников выбирается тот, кто будет смотреть на водящего любящим (варианты: равнодушным, заинтересованным, обиженным, ироничным, угрожающим и т.п.) взглядом. Водящий должен по мимике и позе участников догадаться, кто смотрит на него любящим или каким-либо другим взглядом. (Обсудить, что помогло догадаться; как удалось изобразить взгляд.)

3. Упражнение «Зеркало молчащее и говорящее»

Цель: развитие навыков вербальной и невербальной эмпатии и экспрессии, обратная связь

Один из участников (водящий) садится на стул – это основной игрок, он будет «смотреть в зеркала» и определять, кто стоит за его спиной. Второй игрок располагается за спиной первого. Два участника, изображающие

зеркала, становятся напротив основного игрока. Одно зеркало молчащее: оно будет «отражать» того, кто стоит за спиной основного игрока, только при помощи мимики и жестов. Второе зеркало – говорящее: оно будет «отражать» только при помощи слов, не называя имен, не упоминая узнаваемых деталей одежды и внешности. Начинает молчащее зеркало. Если основной игрок не может сразу угадать, кто стоит за его спиной, присоединяется говорящее зеркало и произносит лишь одну фразу или слово, наиболее характерное для того, кто стоит за спиной водящего. Если и теперь основной игрок не угадывает, опять присоединяется молчащее зеркало и т.д. Задача основного игрока – угадать как можно скорее. После успешного угадывания игроки меняются местами.

По окончании провести рефлекссию упражнения.

4. Упражнение «Неожиданный гость»

Цель: развитие экспрессии.

Инструкция: группа образует два концентрических круга лицом друг к другу. Внутренний круг – хозяева, внешний – неожиданные гости. Внешний круг по мере выполнения упражнения передвигается. Когда образуются пары, ведущий сообщает, кто именно пришел. Участники должны изобразить встречу гостя и хозяина. Варианты: пришел участковый милиционер, приехала дальняя родственница из провинции, заглянула соседка, зашла подруга, пришел человек, который ошибся адресом. Обсудить, с помощью каких средств экспрессии удалось передать свое состояние, какие эмоции были труднее для воспроизведения.

5. Заключение

Круг продолжает фразы: «Неожиданным для меня сегодня было....».

Занятие 4. Саморегуляция эмоционального состояния

Цель. Знакомство участников с различными способами регуляции своего эмоционального состояния, в том числе в напряженных ситуациях; освоение приемов восстановления эмоционального равновесия и профилактики негативных последствий профессионального выгорания.

1. Упражнения «Коллективный счет» и «Цвет моего настроения».

Ведущий предлагает участникам вспомнить наиболее яркие примеры ситуаций, связанных с эмоциональным напряжением. Это могут быть примеры из кино и литературы, из житейского или профессионального опыта, а также вымышленные ситуации. Желаящие приводят свои примеры. После каждого примера необходимо обсудить, какие негативные эмоции возникли в данных ситуациях, почему.

После того как все желающие выскажутся, участники обсуждают, как им удастся восстанавливать свои силы после напряженных ситуаций. Обратить внимание на высказывания относительно отдыха, смены обстановки, физических упражнений.

Подводя итог, ведущий отмечает, что любой человек, в течение жизни неоднократно сталкиваясь с трудными в эмоциональном отношении ситуациями, вырабатывает собственные, «авторские» приемы восстановления. Однако есть и особенные, специально разработанные специалистами способы психологической реабилитации. Это аутотренинговые формулы, или формулы самовнушения, с помощью которых можно быстро восстанавливать свои силы.

2. Основная часть

Ведущий предлагает участникам ознакомиться с различными техниками аутотренинга, которые приведены ниже. Эта часть занятия может быть построена как практикум. В этом случае упражнение выполняется участниками, затем обсуждается и записывается.

Основная рекомендация к способу регуляции в своем обобщенном выражении очень проста: «Расслабьте мышцы лица при первых признаках психического напряжения». Это может относиться к мышцам лба, глаз, щек и пр., наконец, шеи и затылка. Полное расслабление этих мышц служит переходом к следующему этапу – расслаблению скелетной мускулатуры. Этот способ достаточно эффективен, надежен и прост как при тренировке расслабления, так и в условиях чрезмерного напряжения, стресса. Для лучшего расслабления можно рекомендовать кратковременное предварительное напряжение соответствующих мышечных групп.

Тренировка расслабления осуществляется на основе словесных самовнушений, способствующих направленности сознания на определенные мышечные группы: «Мое внимание останавливается на моем лице. Мое лицо спокойно. Мышцы лба расслаблены. Мышцы глаз расслаблены. Мышцы щек расслаблены. Губы и зубы разжаты. Мое лицо как маска».

Рекомендуются следующие словесные самоприказы, которые от сеанса к сеансу сокращаются до минимума: «Внимание на руки! Мои пальцы расслаблены. Мои пальцы и кисти расслаблены. Мои предплечья и плечи расслаблены. Мои руки полностью расслаблены. Мое лицо спокойно и неподвижно. Внимание на мои ноги! Мои пальцы расслаблены. Мои стопы и голени расслаблены. Мои бедра расслаблены. Мои ноги полностью расслаблены. Все мое тело спокойно и неподвижно. Мышцы шеи и затылка расслаблены. Моя спина расслаблена. Грудь и живот расслаблены. Все мое тело спокойно и неподвижно. Мое лицо и все мое тело полностью расслаблены».

Нет необходимости демонстрировать большое количество методов релаксации, так как большой объем трудно усвоить. Однако желающим можно предложить в индивидуальном режиме продолжить знакомство с искусством релаксации.

Ведущий обращает внимание участников на то, что невозможно сразу оценить эффективность аутотренинговых техник, что их освоение потребует времени, но тот, кто сможет проявить упорство, получит в свои руки

отличные приемы восстановления душевного равновесия. Необходимо подчеркнуть, что учитель, как никакой другой профессионал, нуждается в способности сохранять эмоциональную устойчивость.

3. Заключение

Выполняются все упражнения, которые участники выучили в ходе тренинговых занятий, причем ведут их сами участники.

В итоге занятий после этого шаг за шагом изменяются отношения с окружающими людьми и способы взаимодействия с ними, происходит освоение по-новому профессиональной роли и других своих жизненных ролей и моделей поведения. Педагог обретает уверенность в своих силах. А значит – он вышел из-под действия синдрома профессионального выгорания и готов успешно жить и работать.

Использованные источники:

1. Акиндинова, И.А. Методы психологической помощи работе с последствиями синдрома эмоционального выгорания специалистов помогающих профессий // Психологический журнал, 2001. – № 4. – С. 56-72.
2. Водопьянова, Н.Е., Старченкова, Е.С. Синдром выгорания: диагностика и профилактика: учебник / Н.Е. Водопьянова – СПб.: Питер, 2005. – 212 с.
3. Гордиенко, В.Н. Психология удовлетворенности профессионально-педагогической деятельностью: монография / В.Н. Гордиенко В.Н. – Иркутск, 2009. – 382 с.
4. Электронный ресурс: <http://www.b17.ru/article/3458/> (дата обращения 31.03.2013 г.).
5. Электронный ресурс: <http://www.b17.ru/article/3083/> (дата обращения 31.03.2013 г.).
6. Электронный ресурс: <http://psy.1september.ru/?year=2006&num=04> (дата обращения 31.03.2013 г.).

*Медовикова Е.А.
преподаватель
кафедры экономики и управления
филиала КузГТУ
в г. Прокопьевске
Российская Федерация
Кемеровская область*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОГРАММЫ ГТЗО В ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ ПРОКОПЬЕВСКОГО ГОРОДСКОГО ОКРУГА

Занятие широких масс населения физической культурой и спортом, а также успехи на всероссийских и международных состязаниях являются доказательством жизнеспособности любой нации. Спорт является средством отдыха и оздоровления различных социальных групп населения,

реабилитации инвалидов и повышения качества жизни. Он активно внедряется в систему образования и воспитания подрастающего поколения.

В Прокопьевском городском округе проводится работа по развитию физической культуры, спорта и их пропаганде, приобщению людей к здоровому образу жизни.

При решении задач социально-экономического развития Прокопьевского городского округа одним из приоритетных направлений является воспитание здорового молодого поколения посредством привлечения детей, молодежи, всего взрослого населения к регулярным занятиям физической культурой и спортом.

На заседании коллегии Росспорта (июнь 2007 год) был принят проект Положения «О Всероссийском спортивно-техническом комплексе «Готов к труду и защите Отечества» (ГТЗО)». Проект Положения о комплексе ГТЗО разработан Росспортом совместно с Минобороны России, Миннауки России, «РОСТО» в соответствии с государственной программой «Патриотическое воспитание граждан Российской Федерации на 2006-2010 годы» [7]. Внедрение комплекса осуществляется в рамках учебных образовательных программ по физической культуре образовательных учреждений на протяжении всего периода обучения с контрольной сдачей нормативов в установленные годы обучения, таким образом, образовательные учреждения должны стать базой для привлечения детей и молодежи к занятиям физической культурой и спортом.

С первого октября 2010 года общеобразовательные учреждения Прокопьевского городского округа начали реализацию спортивно-технического комплекса «Готов к труду и защите Отечества» (ГТЗО).

Постановлением Коллегии Администрации Кемеровской области № 433 от 01.10.2010 «О реализации рекомендуемых нормативов физической подготовленности учащихся общеобразовательных учреждений «Спортивно-технический комплекс «Готов к труду и защите Отечества» и изменении в постановлении Коллегии Администрации Кемеровской области от «03» августа 2011 г. № 366 утвержден порядок и условия выполнения испытаний по нормативам физической подготовленности, структура и содержание нормативов, виды испытаний по ступеням, нормы, а также количество и виды обязательных испытаний по ступеням [5].

Механизм реализации комплекса включает в себя: межсекторное сотрудничество по ведомственной направленности с исполнительными органами государственной власти и органами местного самоуправления района в период формирования бюджетных объектов по всем уровням бюджетной системы; определение непосредственных исполнителей мероприятий комплекса и их ведомственной принадлежности, формирования «бюджета мероприятий», объем, источники, порядок финансирования, характер и условия взаимодействия с участниками комплекса.

Актуальность темы исследования проблем применения комплекса ГТЗО обусловлена высоким уровнем заболеваемости населения Российской Федерации, в первую очередь детей и молодежи, а также снижением уровня физической подготовленности молодежи призывного возраста.

Спортивное образование учащихся позволит приблизиться к решению глобальной задачи современности – предоставлению возможности каждому человеку в изменяющемся обществе чувствовать себя уверенно, защищено, при этом грамотно формируя и сберегая свое физическое, духовное и нравственное здоровье.

В этой связи существует *противоречие* между важностью для современного российского общества решения проблемы сохранения физического, духовного и нравственного здоровья нации и недостаточной разработанностью и внедрением в педагогическую практику образовательных учреждений социальных управленческих проектов, направленных на подготовку молодого поколения к труду и защите Отечества. Названное противоречие указывает на необходимость совершенствования программы ГТЗО применительно к индивидуальным особенностям каждого образовательного учреждения.

Совершенствование физкультурно-оздоровительной и спортивной работы в рамках общеобразовательных учреждений Прокопьевского городского округа позволит увидеть проблемы на этапе реализации комплекса в рамках образовательного учреждения и найти пути решения применительно к существующим особенностям окружающей среды.

В ходе изучения проблем реализации комплекса ГТЗО проведено исследование на базе 15 общеобразовательных учреждений Прокопьевского городского округа (выборка составила 13 500 человек).

Объектом исследования является программа комплекса «Готов к труду и защите Отечества».

Предметом исследования: организация деятельности общеобразовательных учреждений Прокопьевского городского округа по реализации программы ГТЗО.

Цель исследования – анализ состояния деятельности общеобразовательных учреждений по внедрению программы комплекса «Готов к труду и защите Отечества» и поиск путей совершенствования данной работы в соответствии с особенностями общеобразовательных учреждений Прокопьевского городского округа.

Кузбасский спортивно-технический комплекс «Готов к труду и защите Отечества» разработан в соответствии с нормативными требованиями к физической подготовке школьников, представленными в комплексной программе физического воспитания.

Цель комплекса: совершенствование физкультурно-оздоровительной и спортивной работы в образовательных учреждениях через содействие

развитию разнообразных форм занятий физической культурой в режиме учебы, отдыха.

Задачи комплекса: осуществление контроля за уровнем физической подготовки и степенью владения практическими умениями физкультурно-оздоровительной и прикладной направленности обучающихся; повышение интереса молодежи допризывного и призывного возрастов к развитию физических и волевых качеств, готовности к защите Отечества; пропаганда здорового образа жизни, формирование позитивных жизненных установок подрастающего поколения; выявление и стимулирование талантливых спортсменов [5].

Спортивно-технический комплекс состоит из VII ступеней. Каждая ступень состоит из двух основных частей: *первая часть* – это освоение содержания основных образовательных программ по физической культуре по разделам: основы физической культуры и здорового образа жизни; физкультурно-оздоровительная деятельность; спортивно-оздоровительная деятельность; *вторая часть* включает в себя несколько видов испытаний, предназначенных для определения уровня развития основных физических качеств (силы, быстроты, выносливости, гибкости и др.) и уровня овладения основными прикладными навыками (бег на лыжах, метание и др.).

Ступени комплекса имеют следующее содержание:

I ступень – для школьников 1, 2 класса (6-8 лет).

II ступень – для школьников 3, 4 класса (9-10 лет).

III ступень – для школьников 5-7 классов (11-13 лет).

IV ступень – для школьников 8, 9 классов (14-15 лет).

V ступень – для школьников 10, 11 классов (16-17 лет).

На V ступени рекомендуется проводить контрольную сдачу нормативов в 10-м классе, оставляя возможность для желающих сдать нормативы в 11-м классе.

VI ступень – для учащихся учреждений начального, среднего и высшего профессионального образования (18-23 лет).

VII ступень – для учащихся учреждений начального, среднего и высшего профессионального образования (24-29 лет) [3].

Спортивно-технический комплекс включает в себя 12 возможных видов испытаний, предназначенных для определения уровня развития основных физических качеств и уровня овладения основными прикладными навыками: бег на 300, 500, 1000, 1500, 2000, 3000 метров; бег на 30, 60, 100 метров; подтягивание на перекладине; поднимание туловища из положения лежа на спине; челночный бег; метание мяча в цель; метание мяча и гранаты на дальность; плавание; стрельба; прыжок в длину с места; наклон вперед из положения стоя; лыжные гонки [10].

Внедрение комплекса ГТЗО осуществляется в рамках учебных образовательных программ по физической культуре образовательных учреждений на протяжении всего периода обучения с контрольной сдачей

нормативов в установленные годы обучения, таким образом, образовательные учреждения должны стать базой для привлечения детей и молодежи к занятиям физической культурой и спортом.

Существует необходимость проанализировать основные показатели деятельности общеобразовательных учреждений по реализации комплекса ГТЗО.

Характерным показателем является заболеваемость обучающихся. Большая часть обучающихся общеобразовательных учреждений Прокопьевского городского округа относится ко второй и третьей группам здоровья (I группа здоровья – 10%; II группа здоровья – 64%; III группа здоровья – 20%; IV группа здоровья – 4%; V группа здоровья – 2%). Дети второй и третьей группы здоровья нуждаются в повышенном внимании со стороны врачей как группа риска.

Наиболее распространенные заболевания обучающихся общеобразовательных учреждений Прокопьевского городского округа: нарушение осанки, сколиоз, поражение нервной системы, шейный остеохондроз, последствия черепно-мозговой травмы, болезни глаз (табл. 1).

Таблица 1 Заболеваемость обучающихся общеобразовательных учреждений Прокопьевского городского округа

Наименование заболевания	% заболеваемости 2009-2010 уч. год	% заболеваемости 2010-2011 уч. год	% заболеваемости 2011-2012 уч. год
Нарушение осанки	62	62	60
Сколиоз	15	14	13
Поражение Н/С	15	14	14
Шейный остеохондроз	15	14	14
Последствия ЧМ травмы	15	14	14
Болезни глаз	25	22	21

Анализ результатов тестирования физической подготовленности обучающихся показал, что в среднем выполнить нормативы комплекса ГТЗО в состоянии только 10% обучающихся. Это свидетельствует о том, что почти 90% обучающихся по своему физическому состоянию находятся в группе риска.

Результативность выполнения нормативов комплекса ГТЗО имеет отрицательную динамику. У обучающихся наблюдается достоверное ухудшение двигательной подготовленности в третьих и девятых классах (табл. 2).

Таблица 2 Анализ работы по реализации комплекса ГТЗО в общеобразовательных учреждениях Прокопьевского городского округа за 2011 /2012 учебный год

Классы	Всего по общеобразовательным учреждениям приняли участие в сдаче нормативов ГТЗО %	Кол-во сдавших нормы ГТЗО на школьном этапе %	Кол-во обучающихся, превысивших нормативы ГТЗО на оценку «отлично» на муниципальном этапе
1	2	3	4
Параллель 1 классов	100 %	9,8 %	2,4%
Параллель 2 классов	100 %	13,8 %	4,6%
Параллель 3 классов	100 %	5,8 %	0%
Параллель 4 классов	100 %	11,7 %	4,4%
Параллель 5 классов	100 %	18,2 %	1,5%
Параллель 6 классов	100 %	14,8 %	5,4%
Параллель 7 классов	100 %	13,4%	4,9%
Параллель 8 классов	83,7 %	7,5 %	7,5%
Параллель 9 классов	83,3%	0 %	0%
Параллель 10 классов	90,6 %	3,1 %	3,1%
Параллель 11 классов	86,4 %	10,1 %	10,2%

В общеобразовательных учреждениях Прокопьевского городского округа особую сложность представляют следующие виды упражнений комплекса ГТЗО: в начальной школе бег 60 м и 1000 м, наклон вперед с прямыми ногами, в основной школе – прыжок в длину, плавание, серьезные проблемы на всех ступенях обучения возникают при сдаче нормативов по лыжным гонкам (рис. 1).

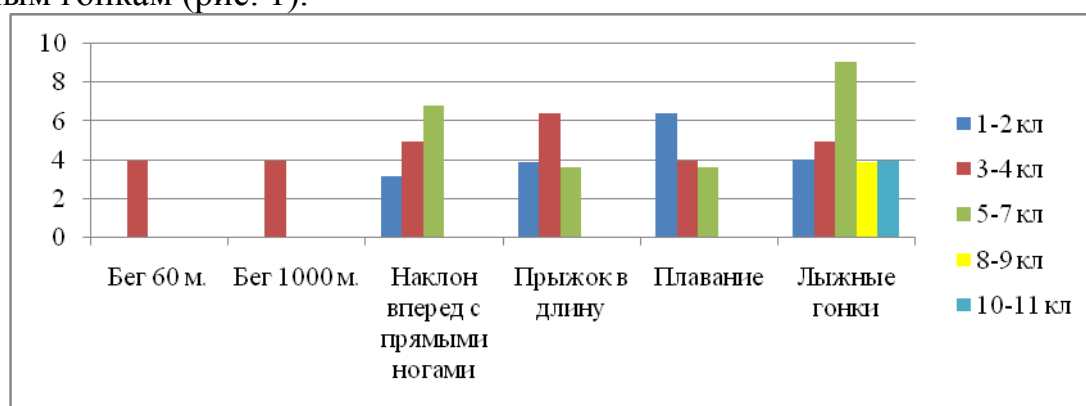


Рис. 1 Проблемы в сдаче нормативов комплекса ГТЗО среди обучающихся общеобразовательных учреждений Прокопьевского городского округа

При сдаче упражнений наклон вперед с прямыми ногами из 94,4% обучающихся 1-2 классов превысили нормативы 3,2%, а из 97% обучающихся 3-4 классов превысили показатели 4,95%. При сдаче нормативов по плаванию самые низкие результаты у 5-7 классов, из 97,7% превысили нормативы лишь 3,62%. Большие проблемы возникают при сдаче зимнего вида спорта, а именно лыжных гонок: из 94,4% обучающихся 1-2 классов превысили нормативы 4,02%. При сдаче нормативов по лыжным гонкам на 3 км. из 94,8% обучающихся 8-9 классов превысили нормативы

3,9%, из 91,9% обучающихся 10-11 классов превысили нормативы 3,96%; в гонках на 2 км. те же параллели дали низкие результаты в 8-9 классах 3,96%, в 10-11 классах 3,9%.

Организация физкультурно-спортивной работы в условиях общеобразовательных учреждений проводится недостаточно, отсутствует система индивидуальной работы с детьми по показателям здоровья, а также тренировок обучающихся по тем видам упражнений комплекса, по части которых заметно отставание от нормы.

На сегодняшний день нет данных по общеобразовательным учреждениям, отражающих динамику влияния сдачи нормативов комплекса ГТЗО на здоровье обучающихся.

В ходе исследования был выявлен целый ряд проблем на базе общеобразовательных учреждений по реализации комплекса ГТЗО, среди которых:

- 1) высокий порог заболеваемости обучающихся;
- 2) недоработка программы ГТЗО с учетом возрастных особенностей обучающихся в рамках выполнения нормативов комплекса ГТЗО;
- 3) отсутствие системы дополнительного физического воспитания обучающихся;
- 4) пробелы по осуществлению контроля в рамках реализации комплекса ГТЗО.

Для успешной реализации программы «Готов к труду и защите Отечества» в рамках общеобразовательных учреждений Прокопьевского городского округа необходимо совершенствование программы по следующим направлениям:

Во-первых, определить особенности тех изменений, которые необходимо внести в программу на уровне общеобразовательных учреждений Прокопьевского городского округа с учетом показателей здоровья.

Для этого предполагается создать подготовительный этап при сдаче нормативов ГТЗО, включающий комплекс дыхательных упражнений, а также упражнений по показателям заболеваемости обучающихся, чтобы снизить нагрузку на обучающихся при сдаче нормативов ГТЗО. Основная задача адаптивного физического воспитания заключается в формировании у данной категории обучающихся осознанного отношения к своим силам, твердой уверенности в них, готовности к преодолению необходимых для полноценного функционирования организма физических нагрузок, а также потребности в систематических занятиях физическими упражнениями

Во-вторых, выявить слабые места в выполнении нормативов комплекса ГТЗО и внести в связи с этим изменения в программу комплекса ГТЗО.

Результатом являются преобразования по части нормативов, к примеру изменение временной направленности, замена упражнений вариативными,

определение обязательной сдачи нормативов ГТЗО в различных возрастных группах обучающихся. Данные изменения будут являться альтернативой на основном этапе совершенствования программы ГТЗО и способствовать улучшению функциональной деятельности всех систем организма, что позволит обучающимся сохранять высокую работоспособность и здоровье.

В-третьих, создать систему дополнительного физического воспитания обучающихся.

Необходимо организовать на базе общеобразовательных учреждений спортивные клубы, в целях повышения физической активности обучающихся, позволяющие обучающимся получать дополнительные тренировки в тех видах спортивных упражнений комплекса, где обучающиеся имеют пробелы, что предоставит более широкие возможности для соревновательной деятельности и будет способствовать привлечению педагогического коллектива и родителей к воспитанию основ здорового образа жизни обучающихся.

Деятельность спортивного клуба должна строиться на принципах:

- приоритета общечеловеческих ценностей, жизни и охраны здоровья обучающихся;
- ученического самоуправления;
- свободного физкультурного образования;
- воспитания гражданственности и любви к Родине;
- учета культурно-исторических традиций региона;
- общедоступности и адаптивности, реализуемых физкультурно-оздоровительными и спортивными программами к уровням и особенностям здоровья, физического развития и подготовленности обучающихся.

Целями клуба являются:

1. Создание совместно с администрацией, общественными организациями, обучающимися необходимых условий для развития физической культуры и спорта в образовательном учреждении, организации досуга обучающихся по спортивным интересам, удовлетворения их потребности в физическом совершенствовании.
2. Воспитание сознательного отношения лицеистов к своему здоровью.
3. Формирование высоких нравственных качеств.
4. Оказание практической помощи членам клуба в реабилитации, сохранении и укреплении здоровья средствами физической культуры и спорта.
5. Пропаганда и активное внедрение физической культуры, здорового образа жизни в повседневную жизнь обучающихся.

Организация и содержание работы клуба заключается в том, что он:

1. Организует для обучающихся систематические занятия физической культурой, спортом и туризмом в спортивных секциях и

кружках, группах оздоровительной направленности, любительских и других объединениях и клубах по интересам.

2. Проводит массовые физкультурно-оздоровительные мероприятия, спортивные праздники, дни здоровья, спартакиады, соревнования, туристские походы и слеты.

3. Организует совместно с учителями физического воспитания ежегодные конкурсы «Лучший спортсмен года», «Самый спортивный класс».

4. Участвует в проведении малых спортивных форм: утренней гимнастики перед началом первого урока, физкультурных пауз на уроках.

5. Участвует в разработке целевой комплексной программы «Здоровье» образовательного учреждения и принимает участие в ее реализации.

6. Принимает непосредственное участие в организации работы зимних и летних оздоровительно-спортивных смен.

7. Всемерно способствует развитию самостоятельности и самоуправления в работе клуба.

8. Обеспечивает контроль за учебно-тренировочным процессом в секциях, оздоровительных группах, командах клуба.

9. Формирует сборные команды образовательного учреждения по видам спорта и обеспечивает их участие в спортивных соревнованиях.

Для проведения физкультурно-оздоровительной работы в клубе используются спортзал и спортивная площадка, на базе которых создается клуб. Воспитанники клуба укрепляют материально-спортивную базу школы (оборудование спортивных сооружений и уход за ними, ремонт и изготовление простейшего спортивного инвентаря). Деятельность клуба должна осуществляться за счет бюджетного финансирования.

Организация физкультурно-спортивной работы в условиях спортивного клуба предоставит более широкие возможности для соревновательной деятельности и будет способствовать привлечению педагогического коллектива и родителей к воспитанию основ здорового образа жизни в семье. Педагогические возможности физкультурно-спортивной деятельности позволяют поставить заслон негативным наклонностям подростков, корректировать поведение, сохранять и укреплять здоровье, формировать здоровый образ жизни, основы физической культуры личности.

В-четвертых, разработать систему контроля над реализацией комплекса «Готов к труду и защите Отечества».

Основными видами деятельности по реализации контроля являются диагностика, развитие, профилактика и коррекция, консультирование. Систему контроля по реализации комплекса в общеобразовательных учреждениях необходимо возложить на психолого-медико-социальную службу, которая должна работать совместно с учителями физической

культуры и отслеживать влияние комплекса ГТЗО на состояние здоровья обучающихся. Основой деятельности по контролю должна стать этап диагностики должен иметь первостепенное значение.

На этапе диагностики необходимо решить следующие задачи:

- диагностический мониторинг физического состояния, гармоничности развития, физической подготовленности обучающихся;
- диагностика готовности обучающихся к выполнению нормативов комплекса ГТЗО с выявлением степени морфофункциональной зрелости ребенка;
- диагностика состояния адаптационных механизмов к выполнению нормативов ГТЗО;
- мониторинг причин, влияющих на ухудшение состояния здоровья, как следствия выполнения нормативов комплекса ГТЗО.

Общие задачи на этапе контроля за реализацией комплекса ГТЗО:

1. Провести социологическое исследование учащихся школы, выявить и определить реальное состояние здоровья школьников.
2. Провести «инвентаризацию» школьных проблем, выявив существенные факторы, влияющие на здоровье.
3. Обеспечить образовательное пространство для реализации комплекса ГТЗО на базе общеобразовательных учреждений.

Итогом контроля должен стать *паспорт здоровья* – индивидуальный психофизиологический портрет обучающегося, в основе которого лежит многокомпонентное описание устойчивых и динамичных особенностей организма.

Согласно паспорту здоровья *первым уровнем* рассмотрения состояния здоровья человека является описание его «предыстории» и раннего детства (психофизиологических и медицинских особенностей его родителей, характерных черт прохождения периода беременности, процесса рождения, начального периода жизни), образа жизни в рассматриваемый период, выявление сопутствующих факторов риска развития функциональных расстройств и патологий. Основные методы исследования этого уровня – анкетирование и опрос.

Второй уровень – антропометрическое обследование, дающее информацию о количественных характеристиках соматической компоненты здоровья.

Третий уровень – оценка функциональных возможностей ребенка в отношении его отдельных систем, интегральное описание – оценка адаптационных возможностей в процессе реализации моделей профессиональной деятельности человека (оценка способностей к формированию физических навыков и умений).

Четвертый уровень – оценка психического статуса, выявление склонностей, способностей обучающегося, возможных нарушений в

психической сфере, психических факторов формирования соматических расстройств.

Соответственно первый – третий уровни рассмотрения состояния здоровья имеют дело с понятием «физическая компонента здоровья» – физическое здоровье, в то время как четвертый уровень рассматривает психическое здоровье человека.

Тщательное и полное заполнение паспорта здоровья завершает первый этап и позволяет перейти ко второму этапу – этапу использования сведений о физиологических и психических особенностях обучающихся непосредственно для решения задач по обеспечению их здоровья.

Обеспечение здоровья складывается из оценки, сохранения и развития функциональных возможностей физической и психической сферы человека.

Количественная оценка уровня здоровья обучающихся должна основываться, во-первых, на определении степени соответствия темпов индивидуального развития определенным нормативам (нормативы развития); во-вторых, на основе оценки функциональных возможностей систем организма, выявляемых при использовании тестовых нагрузок.

Обследование обучающихся – заполнение паспортов здоровья – должно проводиться два раза в год: в начале (в октябре-ноябре) и в конце учебного года (в апреле-мае).

При подведении итогов развития обучающегося за год педагогом по физическому воспитанию, медицинским работником проводится сопоставление результатов, полученных при обследовании ребенка в начале и в конце года (динамика показателей), записывается качественная оценка исследуемых характеристик; отмечается количество дней, пропущенных по болезни, формулируется общая оценка развития и физического состояния ребенка, его успехи в занятиях конкретным видом спорта, формулируются рекомендации по организации двигательной активности, занятиям спортом, закалывающим мероприятиям.

Данный паспорт должен стать основой для управления состоянием здоровьем растущего организма.

Ожидаемый эффект от мероприятий по совершенствованию программы ГТЗО на базе общеобразовательных учреждений Прокопьевского городского округа:

1. Сформировано ценностное отношение к здоровью всех участников педагогического процесса.
2. Сформирована валеологическая культура педагогов, учащихся и их родителей.
3. Внедрены новые традиции, пропагандирующие и способствующие здоровому образу жизни.
4. Отслежены параметры личностного здоровья всех участников педагогического процесса (совместно с медицинскими работниками).

5. Создана школьная модель профилактики и коррекции социальных вредностей (табакокурения, алкоголизма, токсикоманий, наркомании).

Всем известный комплекс ГТЗО ушел в небытие в период первого своего становления именно потому, что все сводилось к формализму, и от этого надо уходить, приспособлявая комплекс к условиям конкретных образовательных учреждений, придавая ему индивидуальный характер.

Таким образом, главной идеей совершенствования программы ГТЗО в рамках общеобразовательных учреждений Прокопьевского городского округа является развитие творчества и мышления школьников, повышение их интереса к своему здоровью, занятиям физической культурой через освоение знаний, умений и способов самостоятельной деятельности, организацию своего отдыха и досуга, оздоровительных форм занятий.

Использованные источники:

1. Федеральный закон «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» от 4 декабря 2007 г. № 329-ФЗ
2. Федеральный закон «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» от 29 апреля 1999 г. № 80-ФЗ. (ред. от 20.12.2004 г. № 167-ФЗ)
3. Постановление Правительства РФ «О государственной программе «Патриотическое воспитание граждан Российской Федерации на 2006 - 2010 годы» (с изменениями от 13 ноября 2006 г.) от 11 июля 2005 г. № 422.
4. Постановление Администрации Кемеровской области «О реализации рекомендуемых нормативов физической подготовленности учащихся общеобразовательных учреждений «Спортивно-технический комплекс «Готов к труду и защите Отечества» от 01 октября 2010 г. № 433.
5. Постановление Администрации Кемеровской области «О внесении изменений в постановление Коллегии Администрации Кемеровской области от 01.10.2010 № 433 «О реализации рекомендуемых нормативов физической подготовленности учащихся общеобразовательных учреждений «Спортивно-технический комплекс «Готов к труду и защите Отечества» от 03 августа 2011 г. № 366.
6. Приказ Федерального Агентства по физической культуре и спорту от 28 октября 2005 г. № 650.
7. Решение коллегии Росспорта от 27 июня 2007 г. № 5/2 «О спортивно-техническом комплексе «Готов к труду и защите Отечества», справка о Положении и нормативная часть комплекса «ГТЗО» (проект) //Федеральное агентство по физической культуре и спорту: Сборник официальных документов и материалов. – 9/2007. –С. 46 – 59.
8. Васильева, О.С. Психология здоровья человека: учеб.пособие / О.С. Васильева, Ф.Р. Филатов. – М., 2001. – 352 с.
9. Вишневский, В. А. Здоровьесбережение в школе (педагогические стратегии и технологии): учебник / В. А. Вишневский.– М.: Теория и практика физической культуры, 2002. – 270 с.

10. Абзалов Р.А., Яруллин Р.Х. Президентские тесты здоровья // Магариф. – 1998. – № 11. – С. 18 – 34.
11. Морозов, О. В. Успех в разнообразии форм занятий // Физическая культура в школе. – 1991. – № 5.– 41с.
12. Официальный сайт Администрации Кемеровской области // <http://www.ako.ru>

*Мельков О. Е.
студент 5 курса
НИ Мордовский государственный
университет им. Н. П. Огарева
Морозова Г. В., к.э.н., доцент
кафедры налогов и налогообложения
НИ МГУ им. Н. П. Огарева
Россия, г. Саранск*

РАЗРАБОТКА ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ МЕХАНИЗМА УПЛАТЫ НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ НА ОСНОВЕ ОПЫТА ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

В настоящее время широко обсуждаются перспективы реформы налога на доходы физических лиц в Российской Федерации с целью максимизации его фискальных функций и достижения справедливости налогообложения. Изучение зарубежного опыта налогообложения доходов физических лиц имеет большое значение и должно стать первым шагом на пути реализации реформы.

Рассматривая зарубежный опыт налогообложения, прежде всего, стоит сказать о высоком уровне налогового администрирования в зарубежных странах, который, к сожалению, сегодня нельзя сравнить с российским. В зарубежных странах сумма налога, как правило, рассчитывается самими налоговыми органами, которые имеют доступ ко всем данным, необходимым для осуществления расчета (Швеция, Дания).

Учитывая природу подоходного налога как налога, взимаемого с физических лиц, а также его непосредственное влияние на социальную сферу, целесообразным является рассмотрение практического опыта в этой области тех стран, для которых характерен наиболее высокий показатель уровня жизни (Швеция, Дания, Франция, США и др.).

Налогообложение доходов физических лиц в представленных странах имеет определенные схожие черты, в частности, в большинстве зарубежных государств, используется прогрессивная шкала налоговых ставок, налоговая база рассчитывается путем вычета из полученного дохода расходов, направленных на его получение. При этом больше половины доходов бюджетов в рассмотренных странах формируется за счет подоходного налога [2].

Манипулирование налоговыми ставками, налоговыми вычетами и льготами, а также другими элементами налога позволяет разным странам по-разному использовать подоходный налог в качестве регулятора социальной сферы. Например, в Швеции за счет данного налога в бюджет государства поступают существенные денежные ресурсы, которые впоследствии направляются на финансирование социальных расходов. Во Франции, напротив, подоходный налог призван стимулировать расходы граждан на социальную сферу, в частности, путем установления налоговых вычетов в суммах, направленных на содержание престарелых родителей, на благотворительность и т.д.[1]

Большое внимание со стороны налоговых органов в зарубежных странах уделяется уровню собираемости налога, для повышения которого устанавливаются высокие штрафы за неполную или несвоевременную уплату, а также применяется поощрение в виде выплаты процентов на переплаченную в течение года сумму налога, характерным примером является Дания.

Некоторые элементы налога на доходы физических лиц, используемые в зарубежных странах, могут быть применены в практике подоходного налогообложения в России, при этом внедрение данных элементов в налоговое законодательство необходимо осуществлять поэтапно.

На наш взгляд, в настоящее время необходим переход к прогрессивной шкале налоговых ставок, но данную процедуру следует вводить постепенно, и представляется целесообразным начать с установления необлагаемого минимума, который бы был сравним вначале с прожиточным минимумом, официально установленному для соответствующего субъекта. Затем необлагаемый минимум будет увеличен в соответствии с параллельным установлением прогрессивной шкалы налоговых ставок в зависимости от размера получаемого дохода. При этом процесс реализации данных преобразований должен сопровождаться постоянным контролем статистических данных об уровне доходов граждан и при установлении ставок прогрессии исходить из их размеров, чтобы избежать несоблюдения одного из основных принципов налогообложения – учета финансовых возможностей налогоплательщика.

Параллельно преобразованию шкалы налоговых ставок следует осуществлять постепенный переход к качественно новому уровню налогового администрирования, что является основополагающим элементом новой системы подоходного налогообложения. Целесообразным видится организация базы данных с ведением информации по каждому налогоплательщику по примеру Швеции с возможностью доступа налоговых органов к данным, которые фиксируются другими органами власти. Это позволит налоговым органам самостоятельно рассчитывать сумму налога. Также имеет смысл организация бесплатных семинаров, информирование

посредством почты или сети Интернет налогоплательщиков о правилах и особенностях уплаты налога на доходы физических лиц [1].

Рассматривая возможности применения зарубежного опыта использования налога на доходы физических лиц в целях укрепления финансовой самостоятельности муниципальных образований, дальнейшее реформирование межбюджетных отношений, как нам кажется, требует применения следующих механизмов уплаты налога в бюджет.

Во-первых, уплата налога в бюджет муниципального образования – по месту жительства налогоплательщика. В случае поступления налога по месту жительства налогоплательщика, автоматически появляется механизм распределения поступлений от НДФЛ – чем больше работающих жителей проживает в муниципальном образовании, тем больше средств от НДФЛ получает бюджет этого муниципалитета. Это приводит к равномерному распределению поступлений от налога по всем видам предоставляемых бюджетных услуг. Поскольку налог на доходы физических лиц – налог с граждан, жителей, потребителей бюджетных услуг, которые предоставляются им властями всех уровней – федеральным, региональным и местным, то он является единственным заметным налогом именно на жителей как получателей бюджетных услуг (в сфере здравоохранения, образования, жилья). Если доход от поступления НДФЛ местных бюджетов не будет зависеть от численности населения муниципалитета и уровня его доходов, то муниципалитеты не будут напрямую заинтересованы в повышении количества и качества оказываемых бюджетных услуг, предоставляемых местным жителям. Отметим также, что при действующей системе разграничения налогов многие регионы ведут активную политику по привлечению на свою территорию инвестиций, т.е. источников развития предприятий как источников налоговых доходов. В то же время, нет ни одного региона, который заботился бы о привлечении на свою территорию жителей, поскольку для властей жители это, скорее, источник бюджетных расходов, чем доходов.

Действующая сегодня система уплаты подоходного налога налоговыми агентами по месту их регистрации, а не налогоплательщиками по месту проживания, является следствием возникновения негативных эффектов «экспорта» бюджетных расходов и «импорта» бюджетных доходов. В качестве примера, на данный момент являются города Москва и Санкт-Петербург, в которых работают жители из соседних областей.

Система уплаты НДФЛ по месту жительства налогоплательщика поможет избежать указанных эффектов. Одним из главных недостатков предлагаемого варианта является значительное удорожание администрирования данного налога. Безусловно, возникнет сравнительно большой объем работ по перерегистрации налогоплательщиков, что потребует дальнейшего совершенствования системы администрирования.

Такой порядок учета налогоплательщиков применяется в Германии. Удержания налога производятся на основании налоговой карты, которую работник должен сдать своему работодателю. Налоговая карточка выдается общиной всем наемным работникам с местом жительства на данной административной территории на основании имеющихся в ее распоряжении документов (например, картотеки населения). Как правило, эта карточка запрашивается один раз – и в сентябре-октябре каждого последующего года физическое лицо автоматически получает карту по почте [2].

Таким образом, если ставится задача усиления ответственности властей всех уровней, перед населением, то ее можно решить, только если и население, и власти будут четко осознавать связь между налоговым бременем и предоставляемыми бюджетными услугами, что является аргументом в пользу уплаты НДФЛ в бюджет по месту жительства налогоплательщика.

Тем не менее, несмотря на большой выравнивающий эффект при подобной системе уплаты НДФЛ полного выравнивающего эффекта между доходами муниципалитетов не будет достигнуто так как, часто место жительства и место работы могут совпадать, или, например, в муниципалитете проживает существенная доля неработающего населения – пенсионеры, или муниципалитет является «бедным» – в нем проживают в основном малообеспеченные граждане.

Во-вторых, расчетное распределение НДФЛ субъектом федерации между бюджетами муниципальных образований по специальной методике. Максимальный эффект по выравниванию бюджетов, по нашему мнению, может быть достигнут за счет введения второго варианта – переноса налога на региональный уровень и последующее распределение его между бюджетами местного уровня. При этом в основу расчета может быть положен принцип распределения НДФЛ в зависимости от численности проживающих в муниципалитете. Методика распределения может быть и другой, например, учитывающей факторы неравенства доходов на муниципальном уровне. При применении данного варианта необходимо разработать методику распределения налога таким образом, чтобы, во-первых, максимально был снижен дефицит бюджета муниципалитета, во-вторых, стимулировать муниципалитеты увеличивать свои доходы. Положительным моментом централизованного перераспределения НДФЛ через региональный бюджет также является отсутствие значительных (в денежном и временном выражении) дополнительных бюджетных затрат, связанных с изменениями в администрировании налога.

Главным недостатком данного варианта является опасность непрозрачного распределения налога и, как следствие, снижение в целом справедливости бюджетной системы. Кроме того, система централизованного распределения налога через региональный бюджет не предусматривает какую-либо связь между уплатой налога и получением

определенного набора бюджетных услуг и, с этой точки зрения, ее эффективность также снижается.

Подводя итог, можно сказать, что существующая сегодня в России система распределения НДФЛ между бюджетами разных уровней ведет к усилению неравномерности бюджетной обеспеченности муниципальных образований и к разрушению связи между уплатой налога и получением бюджетных услуг налогоплательщиками. Изучив опыт зарубежных стран, касающийся механизма уплаты налога на доходы физических лиц в бюджет, считаем необходимыми для России следующие меры:

1) введение шкалы прогрессивного налогообложения доходов физических лиц с установлением необлагаемого минимума;

2) уплата НДФЛ в бюджет муниципального образования – по месту жительства налогоплательщика;

3) консолидация НДФЛ на региональном уровне и дальнейшее распределение его между местными бюджетами.

Использованные источники:

1) Кашин В. А., Абрамов М. Д. О налоговых системах Ирландии и Швеции // Налоги и налогообложение. – 2008. – № 12. – С. 48 – 52.

2) В каких странах самый высокий налог. Режим доступа [<http://money.ru.msn.com/reviews/calcul/316337/#title>]

*Мигелев К.Э.
(ВПИ (филиал) ГОУ ВПО
Волгоградский государственный
технический университет)
г.Волжский*

РЕЗЕРВЫ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА И ЕЕ ВИДЫ

Актуальность темы. Исследование резервов повышения производительности труда на предприятии очень важный раздел в экономике организации. Тема, затрагивающая повышения резервов производительности труда на предприятии является актуальной в наше время. От повышения производительности труда зависят темпы роста производства, объем выпуска продукции и качества товара.

Одним из главных условий эффективного функционирования предприятия в рыночных условиях является рост производительности труда.

Существуют следующие виды резервов роста производительности труда:

- отраслевые;
- внутрипроизводственные;
- народнохозяйственные.

Народнохозяйственные резервы функционируют вследствие проведения организационно-технических мероприятий, например создание

новых орудий и предметов труда, рациональное размещение производства и т.п.

Отраслевые резервы помогают росту производительности труда вследствие экономически обоснованного разделения труда, совершенствования технической базы и т.п.

Внутрипроизводственные резервы создаются при эффективном использовании на промышленных предприятиях орудий труда, рабочего времени, снижении затрат труда на производство единицы продукции (трудоемкости). По времени они различаются на текущие и перспективные.

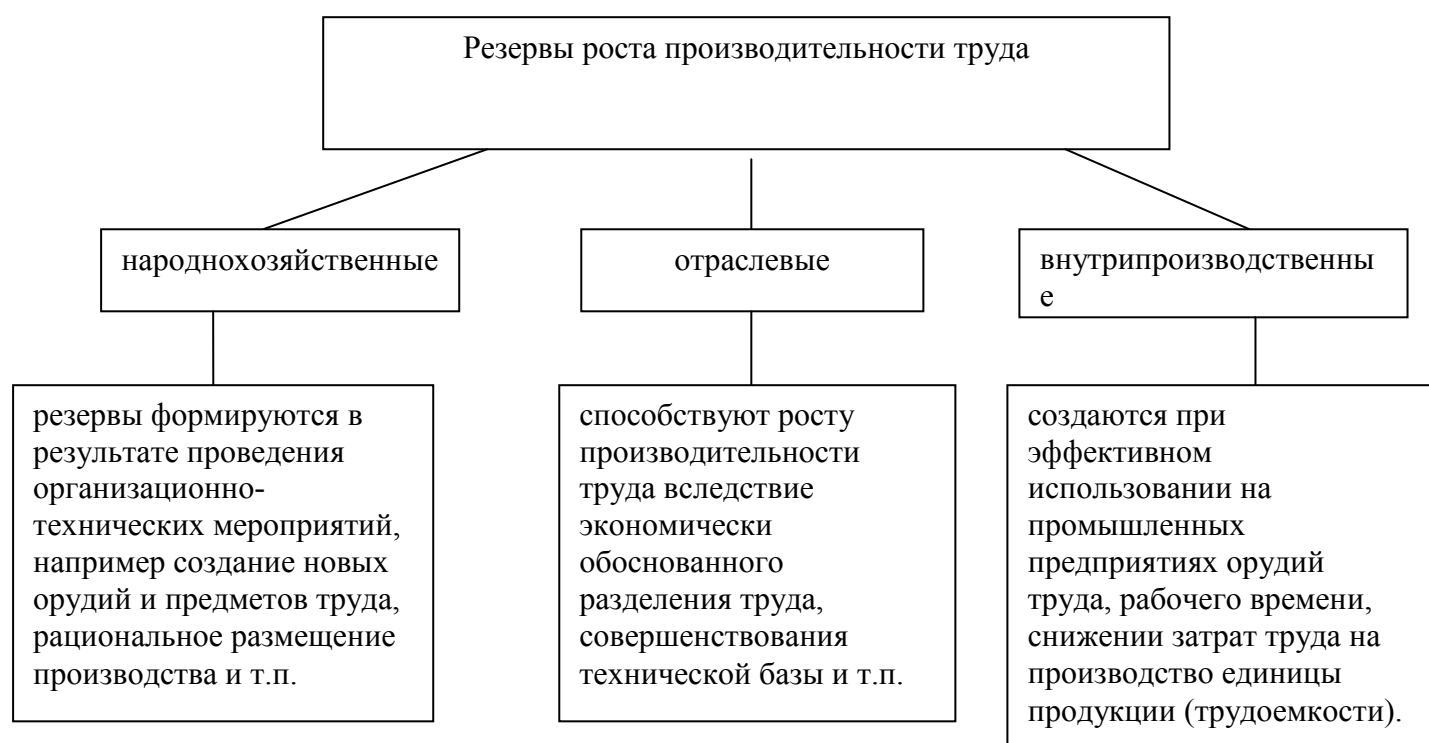


Рисунок 1- Резервы роста производительности труда

Исследуя резервы роста производительности труда можно сделать вывод, что при рациональном использовании резервов роста производительности труда можно добиться эффективного функционирования предприятия. А их деление позволяет определить их направленность в той или иной отрасли.

*Мингазова З.Р., к.п.н.
ст. преподаватель
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ*

Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ПРОБЛЕМЕ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ГРАЖДАНСКИХ СЛУЖАЩИХ

Совершенствование системы государственного управления в Российской Федерации, осуществляемое в рамках модернизационного преобразования отечественного общества, многократно актуализировало проблему новейшей государственной кадровой политики. Предъявляемые высокие требования к квалификационному уровню государственных гражданских служащих требуют формирования у них соответствующего качества деловой репутации. При этом повышение качества профессиональной квалификации, в том числе – деловой репутации госслужащих, является актуальной задачей не только с точки зрения совершенствования самой системы государственного управления, но и весьма востребовано с позиций построения современного гражданского общества.

Несмотря на относительно недавнее начало применения понятия «деловая репутация» в научной литературе и практически эпизодическое его использование в нормативно-правовых документах, на сегодняшний день можно сказать, что в подходах к этому понятию накоплены определенные теоретические предпосылки, так же как и сформировались несколько ведущих направлений в научной интерпретации этого явления. Определенный интерес в этом направлении представляет изучение базовых предпосылок к понятию «деловая репутация» представителей руководящего звена с точки зрения исследования истории политических и правовых учений.

Рассмотрим в первую очередь представителей Античности и Древнего Востока.

Большое место конструированию нормативной модели правителя отводили практически все древнекитайские мыслители. Так, известные китайские философы ЛаоЦзы, Конфуций и ГуаньЧжун исходили из того, что целостность, процветание империй или, напротив, их упадок и распад, прежде всего, зависят от качества правителей. Один из величайших древнекитайских мудрецов ЛаоЦзы писал, что: «Кто не стоит доверия, тому не верят. Кто много думает и говорит мало - у того и дела идут» [1, 182].

Более известный в современной науке, выдающийся древнекитайский мыслитель Конфуций исходил из того, что управлять государством призваны благородные мужи во главе с государем (сыном неба). Благородный муж при этом является таковым не в силу происхождения, а благодаря воспитанию в себе высоких моральных качеств. Одновременно,

как считает Конфуций, перед простолюдином открывается определенная возможность стать высокопоставленным чиновником, если он обнаружит высокие способности, будет усердно учиться и проявит себя как добродетельный человек, «благородный муж» отличается, прежде всего, хорошим воспитанием, «он, в частности, не может быть грубым» [2, 278]. По Конфуцию идеальный правитель должен быть добродетелен, его высокие моральные качества дают ему право властвовать над народом. Правителю следует почитать пять «прекрасных» качеств: «благородный муж в доброте не расточителен; принуждая к труду, не вызывает гнева; в желаниях не алчен; в величии не горд; вызывая почтение, не жесток». Одновременно правитель должен искоренять «четыре отвратительных качества»: «если (народ) не поучать, а убивать, это называется жестокостью. Если (народ) не предупредить, а затем выразить недовольство, увидев результаты (труда), это называется грубостью. Если настаивать на быстром окончании (работы), прежде дав указание не спешить, это называется разбоем, если обещать награду, но поскупились ее выдать, это называется жадностью» [3, 115]. Таким образом, Конфуций дает развернутую характеристику личных и профессиональных качеств, необходимых руководителю для полноценного исполнения своих управленческих функций, т.е. фактическое описание его деловой репутации.

Общепризнанно, что классический по своему значению вклад в развитие политико-правовых взглядов о тех или иных качествах государственных чиновников различных уровней внесли античные мыслители. Наибольшее значение, с точки зрения формирования теоретических предпосылок к понятию «деловая репутация» руководителя, в античной философии внесли такие авторы, как: Гераклит, Демокрит, Сократ, Платон и Аристотель. Например, Демокрит, как отмечается в большинстве работ об истории политико-правовых учений, считая искусство управления государством наивысшим из всех искусств, утверждал, что дурные граждане не достойны почетных должностей из-за своей небрежности, глупости и наглости [3, 50]. Подобного политического идеала правления знающих, т. е. правления по принципу компетентности, придерживался и Сократ. Править должны знающие – таково было требование, которое по смыслу сократовского учения относится ко всем политическим формам: «Цари и правители не те, которые носят скипетры, не те, которые избраны известными вельможами, и не те, которые достигли власти посредством жребия или насилием, обманом, но те, которые умеют править» [3, 56]. Таким образом, одним из основных элементов высокой профессиональной квалификации руководителей государства Сократ считал компетентность в области управления обществом и ее признание в глазах всего народа, а, следовательно, - деловую репутацию государственных чиновников в современном понимании.

Как известно, своего наибольшего расцвета представления о качествах государственных мужей достигли в политической философии учеников Сократа – Платона и Аристотеля. Считающийся основоположником концепции социально-политической утопии Платон, вообще призывал к тому, что «цари должны философствовать, а философы править». В своем классическом утопическом произведении «Государство» Платон писал, что «нет надежды избавиться от зол государству... кроме как посредством личного союза между политической властью и философией... Либо философы должны стать царями наших государств, либо люди, которых сегодня называют царями, должны искренне и серьезно заняться философией... Ни для государства, ни для граждан не будет конца несчастьям, пока владыкой государства не станет племя философов» [4, 473 Д, 501 Е, 502 А.]. Таким образом, Платон утверждал, что государством может управлять не всякий человек, а лишь аристократы, которые получили специальное воспитание и в личностях которых отражаются разумная и волевая части души [4, 473 Д, 501 Е]. Причем Платон упоминал о том, что если среди простолюдинов появится тот, кто владеет вышеперечисленными качествами, то данного человека нужно ценить и с почетом переводить его в ранг аристократии, и, наоборот, из высших классов следует исключить тех, кто не смог доказать наличие в себе необходимых качеств [4, 415А].

Продолжателем идей Платона и родоначальником политической науки заслуженно считается выдающийся древнегреческий философ Аристотель. Изучение классического произведения Аристотеля «Политика» показывает, что, мыслитель значительное внимание уделял характеристике этических и профессиональных качеств различных социальных слоев населения, в том числе – управленцев. Например, описывая необходимость нравственных добродетелей у представителей полиса, Аристотель пишет: «наличие их необходимо предполагать во всех существах, но не одинаковым образом, а в соответствии с назначением каждого. Поэтому начальствующий должен обладать нравственной добродетелью во всей полноте, а каждый из остальных – должен обладать ею настолько, насколько это соответствует его доле участия в решении общих дел» [5, 400]. Одновременно Аристотель дает характеристику и другим необходимым руководителю качеств, которые являются основой для эффективного управления и регулирования отношений между самими управленцами. Например, Аристотель выступает за справедливое распределение почестей между образованными и начальствующими людьми, считая, что это важнейший элемент привлекательного образа политика, тем самым Аристотель формулирует идеи положительной деловой репутации государственных чиновников [5, 421].

Наиболее значительный вклад в разработку проблем власти и властвующих внес, как известно, выдающийся мыслитель эпохи Возрождения и, по признанию современных авторов, основоположник

политологической науки - Никколо Макиавелли. Например, в своем классическом труде «Государь» Н.Макиавелли подчеркивает, что руководитель государства, наследующий власть и подтверждающий легитимность своей власти эффективным управлением, пользуется заслуженным признанием, авторитетом и поддержкой среди подданных [6, 9-10]. Одновременно Н.Макиавелли отмечает противоречивый характер эволюции авторитета правителей, которые вынуждены для укрепления государственного строя осуществлять его реформирование, приводящее, в конце концов, к серьезным потерям деловой репутации среди подданных: «известно, что нет дела, устройство которого было бы труднее, ведение опаснее, а успех сомнительнее, чем замена старых порядков новыми» [6, 29]. Специально и довольно подробно Н. Макиавелли описывает качества правителей, необходимые для успешного осуществления управления обществом. Он отдельно характеризует позитивные качества правителей (в том числе особенно выделяет – добродетель государя), а также предостерегает от негативных свойств личности, мешающих успешному управлению*. В качестве одного из обязательных факторов формирования позитивной деловой репутации государственных руководителей Н. Макиавелли рассматривает правильный подбор и привлечение достойных помощников и советников: «...если это люди преданные и способные, то можно всегда быть уверенным в его мудрости, ибо он сумел распознать их способности и удержать их преданность. Если же они не таковы, то и о государе заключат соответственно, ибо первую оплошность он уже совершил, выбрав плохих помощников» [6, 107].

Наряду с «нормативной» теорией Н. Макиавелли в эпоху Возрождения значительное внимание проблемам деловой репутации управленцев уделяли основоположники так называемого «утопического социализма» - Т.Мор, Т. Кампанелла. Например, известный английский государственный деятель и автор знаменитой «Утопии» Т. Мор, характеризуя отношение граждан вымышленного общества к управленцам, подчеркивал, что «...кто путем происков добивается получить какую-либо должность, лишается надежды на достижение всех. Между собою они живут дружно, так как ни один чиновник не проявляет надменности и не внушает страха. Их называют отцами, и они ведут себя достойно. Должный почет им утопийцы оказывают добровольно, и его не приходится требовать насильно» [7, 49]. Больше внимание описанию качеств управленцев, чем Т. Мор, в своем утопическом государстве «Город Солнца» уделил известный итальянский мыслитель – Т. Кампанелла. Например, он подробно описывает моральные и профессиональные качества руководителей (интеллект, образование, бытовой разум), подчеркивает, что основой власти должностных лиц является всеобщее уважение и добровольное подчинение, специально и подробно останавливается на характеристике их высоких нравственных качеств, являющихся обязательными элементами профессионализма

управляющих[8, 161].

С началом Новой и Новейшей истории человечества, особенно с середины XIX века, произошло, как известно, формирование классических политико-правовых учений, каждое из которых внесло определенный вклад в разработку проблемы деловой репутации, затрагивая ее, в основном, попутно, специально останавливаясь преимущественно на анализе роли народных масс и политических элит. Как отмечают современные специалисты, в работах классиков политической элитологии (Г. Моска, В. Парето, Р. Михельс и др.) довольно подробно описываются нравственные и профессиональные качества управленцев, которые даже выступают своеобразными «квалификационными показателями» отнесения тех или иных групп населения к элитам. Например, Г. Моска ставил власть элиты в зависимость от того, в какой степени качества ее членов соответствуют потребностям эпохи; В. Парето доказывал, что элита во многом господствует над массой, насаждая выгодную ей мифологию, сама возвышаясь над обыденным сознанием; Р. Михельс исходил из того, что вышедшие из народа лидеры сами, в конце концов, становятся представителями элиты, приобретая качества и способы поведения управленцев [8, 25-39].

Отметить стоит и некоторые идеи представителей отечественной классической науки, затрагивающие проблему деловой репутации применительно к рассматриваемой нами социальной группе государственных гражданских служащих. Как отмечает известный отечественный элитолог Г.К. Ашин: «Начиная с древнейших летописей, у русских мыслителей культивируется идея важной роли управленческого окружения князей в государственных делах. Главным критерием отбора в это окружение они считали государственную мудрость, в основе которой лежит доброта об общественном благе и соблюдение законности. С хорошими управленцами князь, как правило, успешно справляется с государственными делами, без них наступает нестабильность, нередко ведущая к расколу и смуте» [9, 48-49].

Значительное место в своих рассуждениях о государстве уделял проблеме деловой репутации чиновников известный российский административный деятель, ученый и писатель К.А. Скалковский, который подчеркивал, что «государство, проявляя заботу о своих полномочных представителях, обязано, вместе с тем, предъявить к ним самые высокие требования, так как речь идет о доверии народа к государственной власти, о ее легитимности, в которой заключена главная ее сила. Вот почему необходимо, чтобы они служили достойными ее представителями, чтобы своими знаниями, бескорыстием и благоразумною твердостью они все больше и больше увеличивали уважение к ней общества. Не только на службе, но и вне службы, в частной жизни чиновники должны держать себя таким образом, чтобы не умалять достоинства государственной власти, ибо в

истинном уважении подданных к этой власти и заключается ее основные силы» [10, 40].

Разрабатывая в развернутом виде свое учение о «правлящем классе», значительное внимание описанию господствующих элит на протяжении всей российской истории уделил выдающийся русский историк В.О. Ключевский. При этом данный автор постоянно проводил компаративный анализ роли и места управляющих и управляемых на Западе и в России. Тем самым он характеризовал отрицательные черты российского чиновничества, мешающие ему иметь высокую деловую репутацию. Например, В.О. Ключевский писал, что на Западе управляемые вправе требовать от управляющих: «правьте нами так, чтобы нам удобно жилось». В России же тон задает бюрократия: «вы живите так, чтобы нам удобно было управлять вами, и даже платите нам хорошее жалованье, чтобы нам весело было управлять вами, если же вы чувствуете себя неловко, то в этом виноваты вы, а не мы, потому что не умеете приспособиться к нашему управлению и потому что ваши потребности несовместимы с образом правления, которому мы служим органами» [11, 136-139].

На наш взгляд, определенный вклад в создание теоретических предпосылок рассматриваемой нами проблемы внёс выдающийся отечественный этнолог и историк Л.Н. Гумилев. Разработав оригинальную, но ожесточенно дискутируемую теорию этногенеза народов, он попытался доказать, что новые этносы возникают в результате так называемого этнического толчка (мутации), порождающего небольшую по количеству, но очень активную в жизни группу людей с особой биологической установкой прожить бурную, яркую жизнь, увлечь за собой народ на достижение высокой цели и для этого не жалеть ни себя, ни других. Таких людей Л.Н. Гумилев называет пассионариями, которые «...самим фактом своего существования нарушают привычную обстановку, потому что не могут жить повседневными заботами, без увлекающей их цели. Необходимость сопротивляться окружению заставляет их объединиться и действовать согласно; так возникают первичные консорции, быстро обретающие те или иные социальные формы, подсказанные уровнем общественного развития данной эпохи» [12, 263-305]. Пассионарии очень активны в начальной фазе этногенеза, тогда они обладают колоссальным уровнем деловой репутации и в очень небольшом количестве могут повести за собой гигантские массы населения. Однако на поздних фазах этногенеза, когда пассионарии уже практически исчерпали свою «пассионарную энергию», они, несмотря на аристократическое происхождение и исчерпывающий набор внешних атрибутов власти, не только не могут увлечь за собой народ, но и превращаются в категорию людей «... с «отрицательной» пассионарностью, поступками которых управляют импульсы, вектор которых противоположен пассионарному напряжению» [12, 291-293]. Таким образом, Л.Н. Гумилев разрабатывает социальную теорию этногенеза, основанную на том, что

решающую роль в развитии народов играют особые группы людей, обладающих выдающейся деловой репутацией уже от рождения, в результате «вспышки» особой биохимической энергии, присущей им от рождения. Л.Н. Гумилев показывает в своих работах наивысшие образцы красноречия при описании позитивных качеств пассионариев, которые, в конце концов, формируют их деловую репутацию. Спорно лишь то, что, по мнению Л.Н. Гумилева, эти качества присущи политическим элитам имманентно, а не формируются в результате их эволюции, наоборот, «распыляясь» в пространстве по мере утраты энергии пассионарности.

Подводя итоги проведенного нами краткого анализа теоретических предпосылок понятия «деловая репутация государственных служащих», сформировавшихся в ходе развития общественно-политической мысли человечества, необходимо сделать следующие выводы.

Во-первых, несмотря на то, что само понятие «деловая репутация» как в отношении простых граждан, так и применительно к властям, специально не употреблялось, в работах выдающихся мыслителей человечества для характеристики ведущих показателей этого явления использовались такие понятия, как: честь, достоинство, благодетели, уважение и любовь подданных, высокие моральные качества, специальная профессиональная пригодность и т.д. Т.е. в политико-правовых учениях постепенно формировался набор качеств, характеризующих смысл деловой репутации управленцев.

Во-вторых, в процессе развития науки формировался более или менее завершённый образ понятия «деловая репутация» представителя власти.

В-третьих, на уровень осмысления основных характеристик формирующегося понятия «деловая репутация» оказывал влияние уровень развития политико-правовой мысли.

В-четвертых, в российской политико-правовой мысли с древнейших времен и до наших дней, несмотря на то, что понятие деловой репутации государственных гражданских служащих специально не разрабатывалось, были созданы прекрасные образцы теорий, предъявляющих особые требования к содержанию и функциональным обязанностям «правлящего класса».

Использованные источники:

1. ЛаоЦзы. Дао Дэ Цзин/ пер., вступ. Ст., коммент. В.В. Малявина. – М.: Астрель: АСТ, 2005.
2. Семенов И.И. Афоризмы Конфуция. – М., 1987.
3. Проблема человека в трудах китайских ученых. – М., 1993.
4. Платон. Государство. Соч. Т.3. Ч. 1. – М., 1971.
5. Аристотель. Политика. Соч. Т.4. – М.: Мысль, 1983.
6. Макиавелли Н. Государь. Размышления над первой декадой Тита Ливия / пер. К.А. Тананушко. – М.: Аст, Минск: Харвест, 2005.
7. Мор Т. Утопия / пер. Г. Кудрявцева. – М.: Academia, 1935.

8. Кампанелла Т. Город Солнца // Утопический роман XVII—XVIII в.в. - М., 1971.
9. Ашин Г.К., Понеделков А.В., Игнатов В.Г., Старостин А.М. Основы политологической элитологии. – М.: ПРИОР, 1999.
10. Скальковский К.А. Современная Россия. Очерки нашей государственной и общественной жизни. – СПб., 1889.
11. Ключевский В.О. Курс русской истории. Соч. в 9 т. Т.2 – М., 1987.
12. Гумилев Л.Н. Этногенез и биосфера Земли. – М., 2005 .

Миннигулова Э. Ф.

студент

Научный руководитель –

Д.Д. Еникеева

ст. преп. кафедры ОЭТ

зам. зав. кафедры по научной работе

БашГУ

СОБСТВЕННОСТЬ: СУЩНОСТЬ, ФУНКЦИИ И МНОГООБРАЗИЕ ЕЕ ФОРМ В РАЗВИТОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Собственность является числом наиболее важных и сложных проблем экономики и экономической теории. История экономической жизни общества, когда социальная активность была повышена, ведет, как правило, к перераспределению прав собственности. Переходная экономика России есть подтверждение этой исторической традиции.

Собственность принадлежит к числу таких понятий, вокруг которых на протяжении многих веков сосредотачиваются лучшие умы человечества. Социальные потрясения, содрогаящие весь мир, в конце концов, одной из главных своих причин имеют попытки изменить сложившиеся отношения собственности, утвердить новый строй данных отношений. В одних случаях эти попытки приводили к успеху, в других – терпели крах.

Самыми первыми видами собственности принято различать первобытнообщинный, рабовладельческий, феодально-крепостнический и капиталистический типы. Еще, до недавнего времени, в качестве особого вида выделяли социалистический тип собственности, для которого не было достаточных оснований.

Формой собственности называют ее вид, который характеризуется, прежде всего, тем, кто является собственником.

Частной называют собственность, по отношению к которой собственник персонифицирован, то есть выделен как физическое лицо, отдельная личность, индивидуум.

Единичная собственность – характеризуется тем, что физическое или юридическое лицо реализует все отношения собственности.

Партнерская собственность – предполагает собой объединение в той или иной форме имущества нескольких юридических или физических лиц с целью осуществления общей предпринимательской деятельности.

Корпоративная собственность базируется на функционировании капитала, который формируется путем свободной продажи акций.

Общественная собственность характеризуется тем, что к ее объектам, как к своим, относятся все члены общества. В отличие от частной собственности она не разъединяет, а объединяет людей как собственников единых объектов.

Государственная собственность — форма собственности, при которой имущество принадлежит государству полностью, либо на основе долевой или совместной собственности.

Коллективная собственность формируется путем ее распределения среди членов коллектива, занятых на каком-то определенном предприятии.

Общепародная собственность предполагает принадлежность всего общественного достояния одновременно всем и каждому в отдельности.

Смешанные формы собственности – данном случае происходит диффузия разных форм и отношений собственности.

Стоит отметить, что в подавляющем большинстве стран мира сегодня превалирует в различной степени частная собственность.

Собственность выполняет следующие функции:

1) экономическое закрепление производственно-хозяйственных ресурсов, жизненных благ за конкретными собственниками, которые являются субъектами хозяйствования, и гражданами.

2) экономическое соединение работников со средствами производства и обеспечение их производительного функционирования.

3) возбуждение и обеспечение непрерывного функционирования экономических интересов субъектов собственности, их заинтересованности в высоких результатах производственно- хозяйственной деятельности.

4) обеспечение прав и свобод каждой личности, экономической самостоятельности, суверенности государства и всех хозяйствующих субъектов.

Формы собственности могут переходить из одной в другую.

Национализация - это переход частной собственности на основные объекты хозяйства в собственность государства. Национализация может осуществляться двумя путями: через безвозмездную экспроприацию или полный или частичный выкуп.

Приватизация - это передача государственной или муниципальной собственности за плату или безвозмездно в частную собственность. Приватизация может носить скрытый характер, может быть частичной; может осуществляться в виде денационализации и реприватизации.

Денационализация - представляет собой возврат государством национализированного имущества прежним владельцам.

Реприватизация – это возврат в частную собственность государственной собственности, возникшей в результате произведенной ранее скупки предприятий у частных собственников. Реприватизация бывает с компенсацией материального ущерба, нанесенного собственнику, или без нее.

В современной России приватизация приняла широкий размах. Её механизм был определён Законом о приватизации (1991г.), где были заложены основы приватизации:

1) определены три формы приватизации: продажа предприятий с аукциона, по конкурсу, путём их акционирования.

2) созданы две государственные структуры: комитеты по управлению государственным (муниципальным) имуществом и фонды имущества.

3) были определены объекты приватизации и их денежная оценка.

Если рассматривать приватизацию в динамике, то можно выделить следующие ее основные этапы:

1. Доваучерная приватизация. Она проводилась в основном в форме выкупа арендованного имущества и охватывала главным образом сферу социальной инфраструктуры.

2. Ваучерный (чековый) этап приватизации. Его основным содержанием стало преобразование государственных предприятий в акционерные общества открытого типа и продажа, как правило, малых предприятий по конкурсу и на аукционе.

3. Послечековый (денежный) этап приватизации. Его основным содержанием была продажа как самих предприятий, так и акций акционированных в порядке приватизации предприятий за деньги.

4. Залоговые аукционы. Государство с целью покрытия дефицита государственного бюджета отдает в залог под кредиты коммерческих банков пакеты акций крупнейших предприятий, акционированных в порядке приватизации.

Результаты приватизации в России представляются неоднозначными. К числу положительных результатов относятся следующие:

- ликвидирована абсолютная монополия государственной собственности, возникло многообразие форм собственности;
- новый класс собственников не только сформировался, но и превратился во влиятельную социальную и политическую силу;
- возник российский фондовый рынок;
- созданы объективные предпосылки для привлечения в российскую экономику иностранных инвестиций;
- масштабное перераспределение собственности произошло без глубоких социальных потрясений.

На данном этапе можно сказать следующее, что к настоящему моменту в Российской Федерации сложилась достаточно разработанная

нормативная база, регулирующая сферу приватизации государственного имущества. В то же время, надо отметить и то, что первичная цель, которая была поставлена, достигнута и главным результатом приватизации явилось то, что в России возникла принципиально новая система собственности, которая должна обеспечить повышение эффективности производства и подлинную демократизацию общества.

*Миславская Н.А., д.э.н., профессор
кафедры «Бухгалтерский учет в
коммерческих организациях»
Финуниверситета,
Поленова С.Н., к.э.н., доцент
кафедры «Бухгалтерский учет в
коммерческих организациях»
Финуниверситета,
Россия, г. Москва*

ПРАВИЛА МСФО В УЧЕТЕ ИНВЕСТИЦИЙ В АССОЦИИРОВАННЫЕ КОМПАНИИ

Некоторые компании осуществляют значительные вложения в другие компании, которые, однако, не обеспечивают полного контроля над ними и таким образом эти компании не становятся дочерними. Если инвестирующая группа может оказывать существенное влияние на финансовую и операционную политику компании, то группа будет иметь активный интерес в ее чистых активах и результатах.

Рыночные условия деятельности организаций влекут поиск путей укрепления финансового состояния организаций, в том числе путем вложений инвестиций в другие организации. При чем одним из возможных вариантов взаимоотношений с ними является отсутствие контроля над ними при оказании существенного влияния на финансовую и текущую деятельность инвестора. Такие взаимоотношения должны быть представлены в финансовой отчетности и учтены внешними пользователями сформированной учетной информации.

Вложение инвестиций может производиться в компаниях с различными организационно-правовыми формами, в разных объемах, с определенной степенью контроля над их деятельностью, а учет произведенных вложений будет зависеть от формы инвестирования в соответствии с определенными условиями.

Правилам отражения в финансовой отчетности инвестиций в ассоциированные компании посвящен МСФО (IAS) 28 «Инвестиции в ассоциированные организации». Он предназначен для учета инвестиций, за исключением случаев, когда они оцениваются оцениваемых в соответствии с правилами МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты – признание и оценка» по справедливой стоимости.

В стандарте МСФО (IAS) 28 «Инвестиции в ассоциированные организации» используется следующая терминология.

Ассоциированная организация - это организация, в том числе и неинкорпорированная организация, как товарищество, на деятельность которой инвестор имеет значительное влияние и которая не является ни дочерней организацией, ни долей участия в совместной деятельности.

Консолидированная финансовая отчетность представляет финансовую отчетность группы, представленная так, как если бы она была подготовлена для единой экономической организацией.

Контроль – это возможность управления финансовой и операционной политикой организации, чтобы получать выгоды от ее деятельности.

Метод учета по долевному участию составляет метод, при котором инвестиции первоначально учитываются по себестоимости, а затем корректируются на произошедшее изменение в чистых активах объекта инвестиций после приобретения его инвестором. Прибыль или убыток инвестора включают его долю в прибыли или убытке объекта инвестиций.

Совместный контроль – это распределение контроля над экономической деятельностью согласованное договором.

Отдельная финансовая отчетность представляется материнской организацией, инвестором ассоциированной организации или предпринимателем в совместно контролируемой организации, учет инвестиций в которых ведется на основе прямой доли участия.

Значительное влияние – это возможность участия в решении по финансовой и операционной политике объекта инвестиций.

Дочерняя организация – это организация, в том числе неинкорпорированная организация, включающая товарищество, которая контролируется другой организацией, называемой материнской.

В МСФО (IAS) 28 «Инвестиции в ассоциированные организации» под отдельной понимается финансовая отчетность, которая дополняет консолидированную финансовую отчетность или в которой учет инвестиций ведется методом учета по долевному участию. К отдельной финансовой отчетности относится также отчетность, в которой доли предпринимателей в совместную деятельность консолидируются на пропорциональной основе.

Вопрос установления значительного влияния инвестора решается с помощью процентного барьера. Если он прямо или косвенно (через дочерние организации) владеет не менее чем 20% имеющих право голоса акций объекта инвестиций, он обладает значительным влиянием на финансовую и операционную политику компании. Это правило работает, когда отсутствуют явные доказательства отсутствия значительного влияния. Таким образом, владение инвестором менее 20% имеющих право голоса акций, говорит об отсутствии значительного влияния на объект инвестиций.

Когда иные инвесторы владеют более крупным пакетом акций, это не исключает значительного влияния у владельцев меньшего пакета акций.

Для однозначной идентификации значительного влияния должно выполняться одно или несколько следующих условий (Рис.10).

1. Наличие представителей в совете директоров или равнозначном органе управления объектом инвестиций.
2. Участие в процессе выработки политики, включая участие в принятии решений, касающиеся распределения дивидендов и других видов распределений.
3. Наличие крупных операций между инвесторами и объектом инвестиций.
4. Случаи обмена управленческим персоналом либо предоставление важной технической документации.



Рис 10. Условия идентификации значительного влияния

Инвестор теряет значительное влияние на компанию в том случае, когда утрачивается возможность участия в принятии решений по вопросам финансовой и операционной политики объекта инвестиций. Утрата значительного влияния может иметь место, когда ассоциированная организация становится объектом контроля со стороны государственных или судебных органов, административного или регулирующего органа. Данный вид утраты не обязательно будет связан с изменением в доле владения инвестора.

Метод учета по долевному участию подразумевает первоначальный учет инвестиций по себестоимости. В ходе хозяйственной деятельности

балансовая стоимость инвестиций должна увеличиваться или уменьшаться на признанную долю инвестора в прибыли или убытке объекта инвестиций после даты приобретения. Эта доля прибыли или убытка признается в прибыли или убытке инвестора, а полученный доход уменьшает балансовую стоимость инвестиций. Корректировка балансовой стоимости инвестиций может вестись при отражении изменения доли участия инвестора, при переоценке основных средств, а также при возникновении разницы от пересчета иностранных валют.

Инвестиции в ассоциированную организацию следует учитывать методом учета по долевого участию, кроме случаев, когда:

- такая инвестиция предназначена для продажи в соответствии с МСФО (IFRS) 5 «Долгосрочные активы, предназначенные для продажи, и прекращенная деятельность»;

- применимо исключение МСФО (IAS) 27 «Консолидированная и отдельная финансовая отчетность», позволяющее материнской компании, имеющей инвестицию в ассоциированную организацию не представлять консолидированную финансовую отчетность; либо

- применимо все нижеследующее:

- инвестором выступает дочерняя организация, находящаяся в собственности другой организации, владельцы которой осведомлены, что инвестор не применял метод учета по долевого участию;

- долговые или долевыe инструменты инвестора не обращаются на открытом рынке;

- инвестор не представлял и не находится на этапе представления финансовой отчетности в комиссию по ценным бумагам (или другой орган с аналогичной компетенцией) для последующего выпуска какого-либо класса инструментов в обращение на открытый рынок; и

- материнская организация инвестора формирует финансовую отчетность, соответствующую требованиям Международных стандартов финансовой отчетности, для открытого доступа.

Перечисленные инвестиции учитываются по нормам 13 (а) МСФО (IFRS) 5 «Долгосрочные активы, предназначенные для продажи, и прекращенная деятельность».

Прекращение использования инвестором метода учета по долевого участию начинается с даты, с которой он утрачивает значительное влияние на ассоциированную компанию. С этой даты инвестор должен учитывать произведенные им инвестиции по правилам МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты – признание и оценка» при условии, что ассоциированная организация не приобретает статус дочерней или совместной, когда учет инвестиций будет осуществляться в соответствии с МСФО (IAS) 31 «Участие в совместной деятельности».

Если применение МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты – признание и оценка» указывает на возможное обесценение инвестиций, то

организация обязана применять МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов». Определяя ценность использования инвестиции, она оценивает:

- свою долю дисконтированной стоимости предполагаемых будущих потоков денежных средств, которые ожидаются от операционной деятельности объекта инвестиций и поступлений от окончательной реализации инвестиции; либо

- дисконтированную стоимость будущих потоков денежных средств, которые ожидаются от дивидендов, получаемых от инвестиций, и от ее окончательной реализации.

Инвестиция в ассоциированную организацию подлежит раскрытию в отдельной финансовой отчетности инвестора.

В финансовой отчетности раскрывается следующая информация:

- справедливая стоимость инвестиций в ассоциированные организации, для которых имеются открытые котировки цены;

- обобщенная финансовая информация ассоциированных организаций, включая общие суммы активов, обязательств, доходов, прибылей и убытков;

- причины, по которым презумпция отсутствия значительного влияния у инвестора нарушается, если инвестор владеет менее, чем 20% действующих или потенциальных прав голоса объекта инвестиций, но считает, что он имеет значительное влияние;

- причины, по которым презумпция наличия у инвестора значительного влияния нарушается, если инвестор владеет 20% или более действующих или потенциальных прав голоса объекта инвестиций, но считает, что у него нет значительного влияния;

- дата составления финансовой отчетности ассоциированной организации, в случае использования метода учета по долевого участию и составления на дату или за период, отличающуюся от отчетной даты или периода инвестора, а также причины использования разных дат;

- характер и степень любых ограничений на возможность ассоциированных организаций по переводу средств инвестору в форме денежных дивидендов, возврата кредита или авансов;

- непризнанная доля убытков ассоциированной организации, как за период, так и накопленная, если инвестор прекратил признание своей доли убытков ассоциированной организации;

- факт того, что ассоциированная компания не отражается в учете инвестора по методу долевого участия;

- обобщенная финансовая информация ассоциированных организаций, для учета которых у инвестора не применяется метод долевого участия, включая учет суммарных активов, суммарных обязательств, доходов и прибылей или убытков.

Инвестиции в ассоциированные организации по методу учета по долевого участию подлежат идентификации в качестве долгосрочных активов. Доля инвестора в прибылях и убытках таких ассоциированных

организаций и балансовая стоимость таких инвестиций должны раскрываться отдельно, как и доля инвестора в прекращаемой деятельности таких организаций.

Использованные источники:

1. МСФО: точка зрения КПМГ: практическое руководство по Международным стандартам финансовой отчетности [Текст]: в 2- ч./ Пер. с англ. Ч.1. – М.: 2012. – 1231 с.
2. Невешкина Е.В. МСФО: учет и отчетность: практическое руководство [Текст] / Е.В. Невешкина. – М.: Омега-Л, 2013. – 138 с.

*Миславская Н.А., доктор экономических наук,
доцент, профессор
Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации,
Россия, г. Москва*

ОЦЕНКА И ПРИЗНАНИЕ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ ФИНАНСОВЫХ ВЛОЖЕНИЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Финансовые вложения – это инвестиции свободных денежных средств организации с целью получения дохода в:

- государственные и муниципальные ценные бумаги, ценные бумаги других организаций, в том числе долговые ценные бумаги, в которых дата и стоимость погашения определены (облигации, векселя);
- вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций (в том числе дочерних и независимых хозяйственных обществ);
- вклады организации - товарища по договору простого товарищества;
- предоставленные другим организациям займы, депозитные вклады в кредитные организации, дебиторская задолженность, приобретенная на основании уступки права требования, и пр.

Финансовые вложения классифицируются по ряду признаков.

1 - По типу предоставляемых ценной бумагой прав – на:

- долевые - участвуют в образовании уставных капиталов других организаций: денежные вклады в уставные капиталы, акции, инвестиционные сертификаты.

• долговые – ценные бумаги, размещенные на фондовом рынке и отражающие отношения займа между владельцами и эмитентами: векселя, облигации, депозитные и сберегательные сертификаты.

2 – По форме фиксации прав, закрепленных ценной бумагой – на:

- документарные – владение ценной бумагой удостоверяется оформленным соответствующим образом сертификатом;
- бездокументарные - владение ценной бумагой устанавливается на основании записи в реестре владельцев ценных бумаг.

3 – По эмитентам на:

- государственные (выпускаются Минфином РФ),

- ценные бумаги субъектов РФ (выпускаются субъектами РФ),
- муниципальные;
- корпоративные (выпускаются АО и ООО).

4 – По срокам обращения на:

- краткосрочные (срок обращения до одного года);
- среднесрочные (срок обращения от одного года до 5 лет);
- долгосрочные (срок обращения до 20-30 лет);
- бессрочные (срок обращения не регламентирован, т.е. не обозначен при выпуске ценной бумаги).

Для принятия к бухгалтерскому учету активов в качестве финансовых вложений необходимо единовременное соблюдение следующих условий:

- наличие надлежаще оформленных документов, подтверждающих право организации на финансовые вложения и на получение дохода, вытекающего из этого права;
- переход к организации финансовых рисков, связанных с финансовыми вложениями (рисков изменения цены, неплатежеспособности, ликвидности и др.);
- способность приносить организации экономические выгоды в будущем в форме процентов, дивидендов, прироста стоимости.

К финансовым вложениям не относятся:

- собственные акции, выкупленные организацией у акционеров;
- векселя, выданные организацией продавцу при расчетах за товары, работы и услуги;
- вложения организации в недвижимое и иное имущество, имеющее материально-вещественную форму, предоставляемые организацией за плату во временное пользование (временное владение и пользование) с целью получения дохода;
- драгоценные металлы, ювелирные изделия и произведения искусства, приобретенные не для осуществления обычных видов деятельности;
- активы, имеющие материально-вещественную форму, такие как основные средства, материально-производственные запасы, а также нематериальные активы.

Бухгалтерский учет финансовых вложений регламентируется Положением по бухгалтерскому учету «Учет финансовых вложений» (ПБУ 19/02), утвержденным приказом Министерства финансов РФ от 10.12.2002 № 126н.

Для организации синтетического учета финансовых вложений предназначен активный синтетический счет 58 «Финансовые вложения», к которому могут открываться субсчета в зависимости от вида финансовых вложений.

Единица бухгалтерского учета финансовых вложений выбирается организацией самостоятельно и представляет собой однородную совокупность финансовых вложений (серия, партия и т.д.)

Аналитический учет должен обеспечивать наличие следующей информации: название ценной бумаги, наименование эмитента, номинальная цена и цена покупки, расходы, связанные с приобретением ценных бумаг, общее количество, место хранения и т.д. С этой целью в организации может вестись регистр аналитического учета – книга учета ценных бумаг.

Финансовые вложения принимаются к бухгалтерскому учету по первоначальной стоимости, которая зависит от способа их приобретения или поступления в организацию.

Фактическими затратами на приобретение ценных бумаг могут быть суммы, уплачиваемые в соответствии с договором продавцу; суммы, уплачиваемые специализированным организациям и иным лицам за информационные и консультационные услуги, связанные с приобретением ценных бумаг; вознаграждения, уплачиваемые посредническим организациям, с участием которых приобретены ценные бумаги; иные расходы, непосредственно связанные с приобретением ценных бумаг.

При приобретении финансовых вложений за счет заемных средств затраты по полученным кредитам и займам учитываются в соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99, утвержденным приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 мая 1999 г. № 33н и Положением по бухгалтерскому учету «Учет займов и кредитов и затрат по их обслуживанию» ПБУ 15/01, утвержденным приказом Министерства финансов Российской Федерации от 2 августа 2001 г. № 60н.

Не включаются в фактические затраты на приобретение финансовых вложений общехозяйственные и другие аналогичные расходы.

Если величина затрат на приобретение таких финансовых вложений как ценные бумаги по сравнению с договорной стоимостью, уплачиваемой продавцу незначительна, то такие затраты могут признаваться прочими расходами организации и отражаться на счете 91 «Прочие доходы и расходы». На практике чаще всего порог незначительности устанавливается в размере 5% от стоимости покупки ценных бумаг по договору.

Последующая оценка финансовых вложений при изменении их стоимости основывается на подразделении финансовых вложений на две группы:

- вложения, по которым может быть определена текущая рыночная стоимость (акции);
- вложения, по которым рыночная стоимость не определяется (вклады в уставные капиталы других организаций, предоставленные займы, уступленная дебиторская задолженность, облигации и др.)

Первые отражаются в бухгалтерской отчетности на конец отчетного года по текущей рыночной стоимости путем корректировки их оценки на предыдущую отчетную дату. Указанную корректировку организация может производить ежемесячно или ежеквартально посредством следующих бухгалтерских записей.

При повышении рыночной стоимости финансовых вложений:

Д-т сч.58 «Финансовые вложения»

К-т сч.91 «Прочие доходы и расходы»

При понижении их рыночной стоимости:

Д-т сч.91 «Прочие доходы и расходы»

К-т сч.58 «Финансовые вложения»

Вторые подлежат отражению в бухгалтерском учете и в бухгалтерской отчетности на отчетную дату по первоначальной стоимости.

По долговым ценным бумагам, по которым не определяется текущая рыночная стоимость, организации разрешается разницу между первоначальной стоимостью и номинальной стоимостью в течение срока их обращения равномерно по мере причитающегося по ним в соответствии с условиями выпуска дохода, относить на финансовые результаты коммерческой организации в составе прочих доходов или расходов.

В случае, если по объекту финансовых вложений, ранее оцениваемому по текущей рыночной стоимости, на отчетную дату текущая рыночная стоимость не определяется, такой объект финансовых вложений отражается в бухгалтерской отчетности по стоимости его последней оценки.

Выбытие финансовых вложений признается в бухгалтерском учете организации на дату единовременного прекращения действия условий принятия к учету.

К операциям выбытия относятся: продажа, погашение, безвозмездная передача, передача в виде вклада в уставный капитал других организаций и т.д.

При выбытии финансовых вложений, по которым не определяется рыночная стоимость, их стоимость определяется исходя из оценки, определяемой одним из следующих способов:

- по первоначальной стоимости каждой единицы бухгалтерского учета финансовых вложений;
- по средней первоначальной стоимости;
- по первоначальной стоимости первых по времени приобретения финансовых вложений (способ ФИФО).

Применение одного из указанных способов по группе (виду) финансовых вложений производится исходя из допущения последовательности применения учетной политики.

Вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций (за исключением акций акционерных обществ), предоставленные другим организациям займы, депозитные вклады в кредитных организациях, дебиторская задолженность, приобретенная на основании уступки права требования, оцениваются по первоначальной стоимости каждой выбывающей из приведенных единиц бухгалтерского учета финансовых вложений.

Ценные бумаги могут оцениваться организацией при выбытии по средней первоначальной стоимости. Она определяется по формуле:

$$Сп = (Псн + Пск) / (Кн + Кк)$$

где

Сп – средняя первоначальная стоимость;

Псн – первоначальная стоимость на начало месяца;

Пск – первоначальная стоимость на конец месяца;

Кн – количество ценных бумаг данного вида на начало месяца;

Кк – количество ценных бумаг данного вида на конец месяца.

При выбытии финансовых вложений, по которым определяется текущая рыночная стоимость, их стоимость определяется организацией исходя из последней оценки.

*Миславская Н.А., доктор экономических наук,
доцент, профессор
Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

ПРАВИЛА ОТРАЖЕНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Конечный финансовый результат деятельности организации является итогом сопоставления доходов и расходов. Если доходы превышают расходы – в бухгалтерском учете должна отразиться прибыль, если расходы превысили доходы – необходимо отразить убыток.

Организация и ведение бухгалтерского учета доходов и расходов организации регламентируется Положением по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99), утвержденным приказом Министерства финансов РФ от 6 мая 1999 г. № 32н и Положением по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99), утвержденным приказом Министерства финансов РФ от 6 мая 1999 г. № 33н.

Доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой

организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества).

Доходами организации не признаются поступления от других юридических и физических лиц:

- сумм налога на добавленную стоимость, акцизов, экспортных пошлин и иных аналогичных обязательных платежей;
- по договорам комиссии, агентским и иным аналогичным договорам в пользу комитента, принципала и т.п.;
- в порядке предварительной оплаты продукции, товаров, работ, услуг;
- авансов в счет оплаты продукции, товаров, работ, услуг;
- задатка;
- в залог, если договором предусмотрена передача заложенного имущества залогодержателю;
- в погашение кредита, займа, предоставленного заемщику.

Расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).

Не признается расходами организации выбытие активов:

- в связи с приобретением (созданием) внеоборотных активов (основных средств, незавершенного строительства, нематериальных активов и т.п.);
- вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций, приобретение акций акционерных обществ и иных ценных бумаг не с целью перепродажи (продажи);
- по договорам комиссии, агентским и иным аналогичным договорам в пользу комитента, принципала и т.п.;
- в порядке предварительной оплаты материально-производственных запасов и иных ценностей, работ, услуг;
- в виде авансов, задатка в счет оплаты материально-производственных запасов и иных ценностей, работ, услуг;
- в погашение кредита, займа, полученных организацией.

В зависимости от характера деятельности организации все доходы и расходы подразделяются на доходы и расходы от обычных видов деятельности и прочие доходы и расходы.

Доходами от обычных видов деятельности является выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг.

Расходами по обычным видам деятельности являются расходы, связанные с изготовлением и продажей продукции, приобретением и

продажей товаров. Такими расходами также считаются расходы, осуществление которых связано с выполнением работ, оказанием услуг.

Другими словами, доходы и расходы от основной уставной деятельности организации рассматриваются как доходы и расходы по обычным видам деятельности.

Состав прочих доходов и расходов приведен в таблице 16.1.

Для отражения в бухгалтерском учете информации о доходах и расходах от обычных видов деятельности предназначен счет 90 «Продажи».

Необходимо помнить, что, так как доходы приводят к увеличению капитала, формирование которого в бухгалтерском учете отражается по кредиту, то и при отражении доходов используется кредитовый принцип. То есть признание в бухгалтерском учете сумма выручки от продажи товаров, продукции, выполнения работ, оказания услуг отражается по кредиту счета 90 «Продажи».

Понесение расходов организацией, в конечном итоге направлено на получение будущих экономических выгод, а, следовательно, соответствует основному признаку отнесения объектов учета к активам. Таким образом, расходы отражаются в бухгалтерском учете по дебетовому признаку. Это означает, что себестоимость проданных товаров, продукции, работ и услуг списывается в дебет счета 90 «Продажи».

К счету 90 «Продажи» открываются субсчета:

90-1 «Выручка»;

90-2 «Себестоимость продаж»;

90-3 «Налог на добавленную стоимость»;

90-4 «Акцизы»;

90-9 «Прибыль/убыток от продаж».

На субсчете 90-1 «Выручка» учитываются поступления активов, признаваемые выручкой.

На субсчете 90-2 «Себестоимость продаж» учитывается себестоимость продаж, по которым на субсчете 90-1 «Выручка» признана выручка.

На субсчете 90-3 «Налог на добавленную стоимость» учитываются суммы налога на добавленную стоимость, причитающиеся к получению от покупателя.

На субсчете 90-4 «Акцизы» учитываются суммы акцизов, включенных в цену проданной продукции.

Субсчет 90-9 «Прибыль/убыток от продаж» предназначен для выявления финансового результата (прибыль или убыток) от продаж за отчетный месяц.

Записи по субсчетам 90-1 «Выручка», 90-2 «Себестоимость продаж», 90-3 «Налог на добавленную стоимость», 90-4 «Акцизы» производятся накопительно в течение отчетного года. Ежемесячно сопоставлением совокупного дебетового оборота по субсчетам 90-2 «Себестоимость продаж», 90-3 «Налог на добавленную стоимость», 90-4 «Акцизы» и

кредитового оборота по субсчету 90-1 «Выручка» определяется финансовый результат (прибыль или убыток) от продаж за отчетный месяц. Этот финансовый результат ежемесячно (заключительными оборотами) списывается с субсчета 90-9 «Прибыль/убыток от продаж» на счет 99 «Прибыли и убытки». Таким образом, синтетический счет 90 «Продажи» сальдо на отчетную дату не имеет.

По окончании отчетного года все субсчета, открытые к счету 90 «Продажи» (кроме субсчета 90-9 «Прибыль/убыток от продаж»), закрываются внутренними записями на субсчет 90-9 «Прибыль/убыток от продаж».

Аналитический учет по счету 90 «Продажи» ведется по каждому виду проданных товаров, продукции, выполняемых работ, оказываемых услуг и др.

Для отражения в бухгалтерском учете информации о прочих доходах и расходах предназначен счет 91 «Прочие доходы и расходы».

Принцип «работы» данного счета аналогичен рассмотренному ранее счету 90 «Продажи».

К счету 91 «Прочие доходы и расходы» могут быть открыты субсчета:

91-1 «Прочие доходы»;

91-2 «Прочие расходы»;

91-9 «Сальдо прочих доходов и расходов».

На субсчете 91-1 «Прочие доходы» учитываются поступления активов, признаваемые прочими доходами.

На субсчете 91-2 «Прочие расходы» учитываются прочие расходы.

Субсчет 91-9 «Сальдо прочих доходов и расходов» предназначен для выявления сальдо прочих доходов и расходов за отчетный месяц.

Записи по субсчетам 91-1 «Прочие доходы» и 91-2 «Прочие расходы» производятся накопительно в течение отчетного года. Ежемесячно сопоставлением дебетового оборота по субсчету 91-2 «Прочие расходы» и кредитового оборота по субсчету 91-1 «Прочие доходы» определяется сальдо прочих доходов и расходов за отчетный месяц. Это сальдо ежемесячно (заклучительными оборотами) списывается с субсчета 91-9 «Сальдо прочих доходов и расходов» на счет 99 «Прибыли и убытки». Таким образом, синтетический счет 91 «Прочие доходы и расходы» сальдо на отчетную дату не имеет.

По окончании отчетного года все субсчета, открытые к счету 91 «Прочие доходы и расходы» (кроме субсчета 91-9 «Сальдо прочих доходов и расходов»), закрываются внутренними записями на субсчет 91-9 «Сальдо прочих доходов и расходов».

Аналитический учет по счету 91 «Прочие доходы и расходы» ведется по каждому виду прочих доходов и расходов. При этом построение аналитического учета по прочим доходам и расходам, относящимся к одной

и той же финансовой, хозяйственной операции, должно обеспечивать возможность выявления финансового результата по каждой операции.

*Миславская Н.А., доктор экономических наук,
доцент, профессор
Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г.Москва*

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ КОНЕЧНОГО ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА ОРГАНИЗАЦИИ

Для отражения в бухгалтерском учете конечного финансового результата деятельности организации в отчетном году предназначен счет 99 «Прибыли и убытки».

Конечный финансовый результат (чистая прибыль или чистый убыток) складывается из финансового результата от обычных видов деятельности, а также прочих доходов и расходов.

По дебету счета 99 «Прибыли и убытки» отражаются убытки, а по кредиту прибыли (доходы) организации. Сопоставление дебетового и кредитового оборотов за отчетный период показывает конечный финансовый результат отчетного периода.

На счете 99 «Прибыли и убытки» в течение отчетного года отражаются:

- прибыль или убыток от обычных видов деятельности - в корреспонденции со счетом 90 «Продажи»;
- сальдо прочих доходов и расходов за отчетный месяц - в корреспонденции со счетом 91 «Прочие доходы и расходы»;
- суммы начисленного условного расхода по налогу на прибыль, постоянных обязательств и платежи по перерасчетам по этому налогу из фактической прибыли, а также суммы причитающихся налоговых санкций - в корреспонденции со счетом 68 «Расчеты по налогам и сборам».

Условный расход (доход) на прибыль – это сумма налога на прибыль, рассчитанная по данным бухгалтерского учета (отражается в бухгалтерском учете независимо от суммы налогооблагаемой прибыли (убытка) записью:

Д-т сч.99 «Прибыли и убытки»,
субсчет «Условный расход по налогу на прибыль»
К-т сч.68 «Расчеты по налогам и сборам»

или

Д-т сч.68 «Расчеты по налогам и сборам»
К-т сч.99 «Прибыли и убытки»,
субсчет «Условный доход по налогу на прибыль»

Условным он называется потому, что налог платится в соответствии с правилами налогового законодательства (Налогового кодекса РФ (НК РФ)), принципы и подходы которого к формированию налогооблагаемой прибыли

не всегда совпадают с правилами бухгалтерского учета. Данное обстоятельство приводит к формированию в бухгалтерском учете постоянных и временных разниц. Их учет регламентируется Положением по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организации» (ПБУ 18/02), утвержденным приказом Министерства финансов РФ от 19 ноября 2002 г. № 114н.

Постоянные разницы представляют собой доходы (расходы), которые формируют бухгалтерскую прибыль (убыток) отчетного периода, но не учитываются при расчете налогооблагаемой прибыли в соответствии с требованиями НК РФ, как отчетного, так и последующих отчетных периодов.

Постоянные разницы возникают в результате:

- превышения фактических расходов, учитываемых при формировании бухгалтерской прибыли (убытка), над расходами, принимаемыми для целей налогообложения, по которым предусмотрены ограничения по расходам;
- непризнания для целей налогообложения расходов, связанных с передачей на безвозмездной основе имущества (товаров, работ, услуг), в сумме стоимости имущества (товаров, работ, услуг) и расходов, связанных с этой передачей;
- непризнания для целей налогообложения убытка, связанного с появлением разницы между оценочной стоимостью имущества при внесении его в уставный (складочный) капитал другой организации и стоимостью, по которой это имущество отражено в бухгалтерском балансе у передающей стороны;
- образования убытка, перенесенного на будущее, который по истечении определенного времени, согласно законодательству Российской Федерации о налогах и сборах, уже не может быть принят в целях налогообложения, как в отчетном, так и в последующих отчетных периодах;
- прочих аналогичных различий.

Наличие постоянных разниц приводит к образованию постоянного налогового обязательства (актива).

Под постоянным налоговым обязательством (активом) понимается сумма налога, которая приводит к увеличению (уменьшению) налоговых платежей по налогу на прибыль в отчетном периоде. Постоянное налоговое обязательство признается организацией в том отчетном периоде, в котором возникает постоянная разница.

Постоянное налоговое обязательство (актив) определяется как произведение постоянной разницы, возникающей в отчетном периоде, на ставку налога на прибыль, установленную законодательством Российской Федерации о налогах и сборах и действующую на отчетную дату.

Например, постоянное налоговое обязательство образуется тогда, когда расходы и убытки, отраженные в системе бухгалтерского учета, не

признаются для целей налогообложения, т.е. в соответствии с требованиями налогового законодательства в бюджет следует уплатить налог на прибыль в сумме большей, чем это требуется по данным бухгалтерского учета.

В этой ситуации показатель условного расхода по налогу на прибыль, исчисленный на основании данных бухгалтерского учета, должен быть увеличен на величину постоянного налогового обязательства, что отражается следующим образом:

Д-т сч.99 «Прибыли и убытки», субсчет «Постоянное налоговое обязательство»

К-т сч.68 «Расчеты по налогам и сборам»

Под временными разницеми понимаются доходы и расходы, формирующие бухгалтерскую прибыль (убыток) в одном отчетном периоде, а налоговую базу по налогу на прибыль - в другом или в других отчетных периодах. Таким образом, временные разницы возникают вследствие несовпадения момента признания доходов и расходов в бухгалтерском учете и учете для целей налогообложения.

Временные разницы в зависимости от характера их влияния на налогооблагаемую прибыль (убыток) подразделяются на:

- вычитаемые временные разницы;
- налогооблагаемые временные разницы.

Вычитаемые временные разницы приводят к образованию отложенного налога на прибыль, который должен уменьшить сумму налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным или в последующих отчетных периодах.

Вычитаемые временные разницы образуются в результате:

- применения разных способов начисления амортизации для целей бухгалтерского учета и целей определения налога на прибыль;
- применения разных способов признания коммерческих и управленческих расходов в себестоимости проданных продукции, товаров, работ, услуг в отчетном периоде для целей бухгалтерского учета и целей налогообложения;
- убытка, перенесенного на будущее, неиспользованного для уменьшения налога на прибыль в отчетном периоде, но который будет принят в целях налогообложения в последующих отчетных периодах, если иное не предусмотрено законодательством Российской Федерации о налогах и сборах;
- применения, в случае продажи объектов основных средств, разных правил признания для целей бухгалтерского учета и целей налогообложения остаточной стоимости объектов основных средств и расходов, связанных с их продажей;
- наличия кредиторской задолженности за приобретенные товары (работы, услуги) при использовании кассового метода определения доходов и расходов в целях налогообложения, а в целях бухгалтерского учета -

исходя из допущения временной определенности фактов хозяйственной деятельности;

- прочих аналогичных различий.

Налогооблагаемые временные разницы при формировании налогооблагаемой прибыли (убытка) приводят к образованию отложенного налога на прибыль, который должен увеличить сумму налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным или в последующих отчетных периодах.

Налогооблагаемые временные разницы образуются в результате:

- применения разных способов начисления амортизации для целей бухгалтерского учета и целей определения налога на прибыль;
- признания выручки от продажи продукции (товаров, работ, услуг) в виде доходов от обычных видов деятельности отчетного периода, а также признания процентных доходов для целей бухгалтерского учета исходя из допущения временной определенности фактов хозяйственной деятельности, а для целей налогообложения - по кассовому методу;
- применения различных правил отражения процентов, уплачиваемых организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов) для целей бухгалтерского учета и целей налогообложения;
- прочих аналогичных различий.

Отложенный налог на прибыль формируется из отложенного налогового актива и отложенного налогового обязательства.

Под отложенным налоговым активом понимается та часть отложенного налога на прибыль, которая должна привести к уменьшению налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным или в последующих отчетных периодах.

Организация признает отложенные налоговые активы в том отчетном периоде, когда возникают вычитаемые временные разницы, при условии существования вероятности того, что она получит налогооблагаемую прибыль в последующих отчетных периодах.

Отложенные налоговые активы равняются величине, определяемой как произведение вычитаемых временных разниц, возникших в отчетном периоде, на ставку налога на прибыль, установленную законодательством Российской Федерации о налогах и сборах и действующую на отчетную дату.

Отложенные налоговые активы отражаются в бухгалтерском учете на отдельном синтетическом счете по учету отложенных налоговых активов 09 «Отложенные налоговые активы». Образование отложенных налоговых активов в отчетном периоде отражается следующей бухгалтерской записью:

Д-т сч.09 «Отложенные налоговые активы»

К-т сч.68 «Расчеты по налогам и сборам».

По мере уменьшения или полного погашения отложенных налоговых активов составляется обратная бухгалтерская запись:

Д-т сч.68 «Расчеты по налогам и сборам»

К-т сч.09 «Отложенные налоговые активы».

Таким образом, уменьшается сумма налога на прибыль отчетного периода.

Под отложенным налоговым обязательством понимается та часть отложенного налога на прибыль, которая должна привести к увеличению налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным или в последующих отчетных периодах.

Отложенные налоговые обязательства признаются в том отчетном периоде, когда возникают налогооблагаемые временные разницы.

Отложенные налоговые обязательства равняются величине, определяемой как произведение налогооблагаемых временных разниц, возникших в отчетном периоде, на ставку налога на прибыль.

Отложенные налоговые обязательства отражаются в бухгалтерском учете на отдельном синтетическом счете 77 «Отложенные налоговые обязательства».

Образование отложенных налоговых обязательств в отчетном периоде отражается бухгалтерской записью:

Д-т сч.68 «Расчеты по налогам и сборам»

К-т сч.77 «Отложенные налоговые обязательства».

По мере полного погашения отложенных налоговых обязательств составляется бухгалтерская запись:

Д-т сч.77 «Отложенные налоговые обязательства»

К-т сч.68 «Расчеты по налогам и сборам».

Таким образом, увеличивается величина налога на прибыль отчетного периода.

Налог на прибыль, который подлежит уплате в бюджет в соответствии с требованиями НК РФ, называется текущим налогом на прибыль.

Величина текущего налога на прибыль (текущего налогового убытка) определяется исходя из суммы условного расхода (условного дохода) по налогу на прибыль, скорректированной на суммы постоянного и отложенного налогового обязательства и актива отчетного периода:

$$+ТНП (-ТНУ) = +УР (-УД) + ПНО + ОНА - ОНО$$

где:

+ТНП - текущий налог на прибыль;

-ТНУ - текущий налоговый убыток;

+УР - условный расход по налогу на прибыль;

- УД - условный доход по налогу на прибыль;

ПНО - постоянное налоговое обязательство;

ОНА - отложенный налоговый актив;

ОНО - отложенное налоговое обязательство.

При отсутствии постоянных и временных разниц, величина текущего налога на прибыль (текущего налогового убытка) будет равна сумме условного расхода (условного дохода) по налогу на прибыль.

По окончании отчетного года при составлении годовой бухгалтерской отчетности производится реформация баланса, то есть закрытие счета 99 «Прибыли и убытки». При этом заключительной записью декабря сумма чистой прибыли (убытка) отчетного года списывается со счета 99 «Прибыли и убытки» в кредит (дебет) счета 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)».

Построение аналитического учета по счету 99 «Прибыли и убытки» должно обеспечивать формирование данных, необходимых для составления отчета о прибылях и убытках.

*Миславская Н.А., д.э.н., профессор
кафедры «Бухгалтерский учет в
коммерческих организациях»
Поленова С.Н., к.э.н., доцент
кафедры «Бухгалтерский учет в
коммерческих организациях»
Финуниверситет
Россия, г. Москва*

СЕГМЕНТНАЯ ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ: СОДЕРЖАНИЕ, ПРИНЦИПЫ, РЕЗУЛЬТАТЫ

Многопрофильный характер деятельности, осуществляемый организациями и позволяющий повысить финансовую устойчивость бизнеса, предполагает широкий ассортимент оказываемых услуг, производимой продукции, выполненных работ. Кроме того, функционирование в географических регионах, для которых характерны разные экономические показатели работы: объемы выпуска, продаж, рентабельности, коммерческих рисков, делает целесообразным формирование отдельной специальной учетной и отчетной информации. Она позволяет сопоставить полученные данные и показатели с информацией других организаций, более точно и полно удовлетворить информационные интересы внешних пользователей таких данных, принять адекватные управленческие решения. Отмеченные возможности могут быть реализованы при составлении сегментной отчетности в соответствии с правилами Международных стандартов финансовой отчетности.

МСФО (IAS) 14 «Сегментная отчетность» используется компаниями, чьи долговые и долевые ценные бумаги свободно обращаются, или находятся в процессе их выпуска на открытые рынки. Если компания, не отвечающая указанным критериям, добровольно раскрывает сегментную

информацию в финансовых отчетах, она должна полностью соблюдать требования стандарта.

Цель стандарта – установить принципы представления в отчетах финансовой информации по различным типам товаров и услуг в различных географических районах с разными нормами рентабельности, возможностями развития, перспективами на будущее.

МСФО (IAS) 14 «Сегментная отчетность» применяется в полных комплектах публикуемой финансовой отчетности, включающих бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств, отчет изменений в капитале и примечания.

Поскольку компании производят группы товаров, услуг, работают в географических районах, обладающих разными нормами рентабельности, возможностями, рисками, перспективами развития, подобная сегментная информация рассматривается стандартом как необходимая для заинтересованных пользователей.

Если финансовый отчет содержит сводную финансовую отчетность и отдельные финансовые отчеты компаний, входящих в нее, а их ценные бумаги свободно обращаются, то сегментная информация представляется на основе сводной отчетности. Когда ценные бумаги дочерней компании торгуются на фондовых рынках, она показывает информацию по выделенным сегментам в своем финансовом отчете. Такой же подход применяется к сегментной информации компании, в отчетность которой вошли финансовые отчеты компаний, чьи ценные бумаги свободно обращаются, и компаний, в которых она имеет финансовый интерес. Сегментная информация содержится в каждом собственном финансовом отчете.

Для формирования сегментной информации в финансовой отчетности МСФО (IAS) 14 «Сегментная отчетность» выделяет отраслевые, географические и отчетные сегменты.

Отраслевой сегмент – выделяемый компонент, который участвует в производстве отдельного товара, услуги или группы связанных товаров или услуг, и который подвержен рискам и прибылям, отличным от других отраслевых сегментов. При определении связанности товаров рассматривают:

- характер товаров или услуг;
- характер производственных процессов;
- тип клиента, для которого производятся товары или услуги;
- методы распространения товаров или представления услуг;
- характер регулирующей среды (банковские, страховые или коммунальные предприятия).

Связанные товары и услуги должны иметь сходства или однотипность производства, типа или класса потребителей, методов распространения и предоставления, характера регулирующей среды (банки, страховые,

коммунальные предприятия) и не включать товары и услуги, значительно отличающиеся рисками и прибылями.

Географический сегмент – выделяемый компонент компании, который участвует в производстве товаров или услуг в конкретной экономической среде, и который подвержен рискам и прибылям, отличным от компонентов, действующим в других экономических условиях. При определении географических сегментов должны учитываться следующие факторы:

- сходство экономических и политических условий;
- отношения между операциями в разных географических районах;
- специальные риски по операциям в конкретном районе;
- правила валютного контроля и валютные риски.

Географическим сегментом может быть отдельная страна, группа из двух и более стран, регион внутри страны. Географический сегмент может быть основан на месте:

- расположения производственных и сервисных мощностей и других активов компании (происхождение ее продаж);
- расположения ее рынков и клиентов (назначение ее продаж).

Исходя из уровня рисков и прибылей, компания самостоятельно выбирает состав отраслевого и географического сегмента.

Отчетный сегмент – это отраслевой или географический сегмент, для которого требуется представление сегментной информации.

В связи с формированием информации по сегментам в них должны быть рассчитаны сегментный доход, сегментный расход, сегментный результат, активы и обязательства сегмента.

Доходы сегмента – это доходы в отчете о прибылях и убытках, которые непосредственно относятся на сегмент, и соответствующая часть доходов компании, которая обоснованно может быть отнесена на сегмент и получена из операций со сторонами вне компании или от операций с другими сегментами этой же компании. Доходы сегмента не включают:

- результаты чрезвычайных обстоятельств;
- процентный или дивидендный доход;
- прибыли от продажи инвестиций или прибыли от погашения долгов, если только операции сегмента не носят главным образом финансовый характер.

Доходы сегмента включают долю компании в прибылях или убытках ассоциированных компаний, совместных предприятий, других инвестиций, учтенных по методу участия.

Расходы сегмента – это расходы, возникающие в результате операционной деятельности сегмента, которые непосредственно распределяются на него, и соответствующая часть расходов, которые могут быть обоснованно распределены на сегмент (расходы по продажам внешним клиентам, расходы по операциям с другими сегментами).

Расходы сегмента не включают:

- результаты чрезвычайных обстоятельств;
- проценты, в том числе проценты на авансы или ссуды от других сегментов, если только операции сегмента не носят в основном финансовый характер;
- убытки от продаж инвестиций или погашения долгов;
- долю компании в убытках ассоциированных компаний, совместных предприятий, или других инвестициях, учтенных по методу участия;
- отчисления налога на прибыль;
- общие административные расходы, расходы головной компании.

Результаты сегмента – это доходы сегмента за вычетом его расходов. Результаты сегмента определяются до выполнения любых корректировок для доли меньшинства.

Активы сегмента – это те операционные активы, используемые сегментом в его операционной деятельности, и которые либо непосредственно распределяются на сегмент, либо могут обоснованно относиться к сегменту.

Активы сегмента включают краткосрочные активы для операционной деятельности сегмента, основные средства, нематериальные активы, являющиеся предметом финансовой аренды, нематериальные активы. Если конкретная статья амортизации включается в расходы сегмента, то соответствующий актив – включается в активы сегмента. Активы сегмента не включают использованные для общих целей компании или головного офиса. Они состоят из стоимости деловой репутации, непосредственно распределяемой на сегмент, а расходы сегмента включают сумму амортизации деловой репутации компании.

Обязательства сегмента возникают в результате операционной деятельности сегмента, непосредственно распределяются на сегмент либо могут быть отнесены к нему.

Примерами обязательств сегмента могут служить торговая и прочая дебиторская задолженность, авансовые платежи клиентов, резервы на гарантийное обслуживание продукции, прочие претензии по отпущенным товарам и услугам. Обязательства сегмента не включают заемные средства, обязательства, относящиеся к активам, составляющим предмет финансовой аренды, прочие обязательства, принятые скорее для финансовых, чем для операционных целей.

Для определения статей, которые могут быть непосредственно распределены или обоснованно отнесены на соответствующие сегменты, компания генерирует всю систему внутренней финансовой отчетности по сегментам, учетную политику сегмента, состоящую из номенклатуры сегментов, метода ценообразования межсегментных передач, правила распределения доходов и расходов на сегменты.

Сегментная отчетность представляется в первичном и вторичном форматах.

Если риски и прибыли компании зависят главным образом от различий в производимых товарах и услугах, ее первичным должны быть отраслевые сегменты, а вторичная информация представляться по географическому признаку.

Если риски и прибыли возникают из-за работы в разных странах или разных географических зонах, первичным форматом для представления сегментной информации станут географические сегменты, а вторичная информация будет представляться по группам соответствующих товаров и услуг.

Риски и нормы прибыли компании могут находиться под сильным влиянием как различий в товарах и услугах, так и различий в географических регионах деятельности. Тогда отраслевые сегменты используют как первичный формат отчетности, а географические – в качестве вторичного формата. При формировании внешней финансовой отчетности отраслевой и географический сегменты должны выделяться в организационной структуре управления.

Отраслевые и географические сегменты могут объединяться в один, если:

- они показывают схожие долгосрочные финансовые показатели;
- они похожи по всем факторам отраслевого и географического сегмента.

Отраслевой или географический сегмент представляется в отчетах, если:

- его доходы от продаж внешним клиентам и от операций с другими сегментами составляет не менее 10 % общих, внешних и внутренних доходов всех сегментов;
- его результат (прибыль или убыток) составляет не менее 10 % общего результата всех сегментов;
- его активы составляют не менее 10 % суммарных активов всех сегментов.

Когда сегмент не отвечает приведенным критериям, он может быть представлен как отчетный, может быть объединен в отдельный сегмент с другими аналогичными сегментами внутренней отчетности. Если такой сегмент не представляется в отчетности отдельно и не объединяется, он включается в отчетность как нераспределенная сверочная статья. Когда суммарный внешний доход по отчетным сегментам составляет менее 75 % суммарного сводного дохода, выделяются дополнительные сегменты, независимо от десятипроцентного порога. Активы, обязательства, доходы и расходы распределяются по сегментам в зависимости от характера, видов деятельности сегмента, уровня автономности сегмента, а совместно используемые активы распределяются на сегменты, если их доходы и расходы также распределяются на эти сегменты.

Требованиями к раскрытию, которые должны применяться к сегменту, подлежащему представлению в отчетах на основании первичного формата следующие.

Компания должна:

- раскрывать сегментные доходы для каждого отчетного сегмента, причем доходы от продаж внешним клиентам и от операций с другими сегментами должны представляться отдельно;
- раскрывать сегментный результат для каждого отчетного сегмента;
- раскрывать общую балансовую сумму активов сегмента;
- раскрывать сегментные обязательства;
- раскрывать суммарные затраты для приобретения сегментных активов, которые предполагается использовать в течение более чем одного периода для каждого сегмента;
- раскрывать общую сумму расходов по амортизации, включенную в сегментный результат за период;
- раскрывать общую сумму существенных неденежных расходов;
- раскрывать для каждого отчетного сегмента совокупную долю компании в чистой прибыли или убытках ассоциированных компаний, совместных предприятий, других инвестиций, учтенных по методу участия.

Вторичный формат подразумевает следующие требования.

Если первичным форматом компании для представления сегментной информации являются *отраслевые сегменты*, она должна представлять информацию:

- о доходах сегмента от внешних клиентов по географическим районам для каждого географического сегмента, чьи доходы составляют не менее 10 % общих доходов компании;
- общую балансовую сумму активов каждого географического сегмента, если активы составляют не менее 10 % активов всех географических сегментов;
- суммарные затраты, понесенные в течение периода на приобретение активов сегмента.

Если первичным форматом компании для представления сегментной информации являются *географические сегменты*, она должна представлять следующую информацию по каждому отраслевому сегменту:

- доходы сегмента от внешних клиентов;
- суммарную балансовую стоимость активов сегмента;
- суммарные затраты на приобретение активов.

Компания должна также указывать типы товаров и услуг, включенных в каждый отчетный отраслевой сегмент, и состав каждого географического сегмента, как первичного, так и вторичного.

Использованные источники:

1. МСФО: точка зрения КПМГ: практическое руководство по Международным стандартам финансовой отчетности [Текст]: в 2- ч./ Пер. с англ. Ч.1. – М.: 2012. – 1231 с.
2. Невешкина Е.В. МСФО: учет и отчетность: практическое руководство [Текст] / Е.В. Невешкина. – М.: Омега-Л, 2013. – 138 с.

*Миславская Н.А., д.э.н., профессор
кафедры «Бухгалтерский учет в
коммерческих организациях»
Поленова С.Н., к.э.н., доцент
кафедры «Бухгалтерский учет в
коммерческих организациях»
Финуниверситет
Россия, г. Москва*

УЧЕТ ОПЕРАЦИЙ СОВМЕСТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО МСФО

Среди направлений работы организаций, направленных на рост доходности бизнеса, особое место занимает совместная деятельность. Она позволяет распределить предпринимательские риски между участниками, способствуя росту конкурентоспособности субъектов хозяйствования. В связи с такой деятельностью в бухгалтерском учете и отчетности появляются новые объекты, данные о которых удовлетворяют потребности в специальной информационной совокупности, характеризующей финансовое состояние, финансовые результаты и движение денежных средств. Правила регламентации формирования учетной и отчетной информации о совместной деятельности каждого ее участника при составлении финансовой отчетности предложены в МСФО (IAS) 31 «Участие в совместной деятельности».

Учет операций совместной деятельности регламентируется МСФО (IAS) 31 «Участие в совместной деятельности». Он используется в учете долей участия в совместной деятельности и отчетности по активам, обязательствам, доходам и расходам совместной организации и предпринимателей и инвесторов, независимо от структур и форм, в которых организована совместная деятельность. Исключением составляют случаи, когда доли участия предпринимателей в совместно контролируемых организациях принадлежат организациям с рискованым капиталом или взаимным фондам, паевым инвестиционным фондам и аналогичным структурам, включая инвестиционные страховые фонды.

Предприниматели могут не применять предписываемых МСФО (IAS) 31 «Участие в совместной деятельности» методов консолидации, если выполняются следующие условия:

- имеются свидетельства того, что доля участия приобретена исключительно для продажи в течение двенадцати месяцев с даты приобретения и руководство организации ведет активный поиск покупателя;

- применимо исключение, предусмотренное параграфом 10 МСФО (IAS) 27 «Консолидированная и отдельная финансовая отчетность», позволяющее материнской компании не представлять консолидированную финансовую отчетность; либо

- выполняется нижеследующее:

- *предпринимателем является дочерняя организация, находящаяся в собственности другой организации, и ее владельцы осведомлены и не возражают против того, чтобы инвестор не применял метод учета по долевого участию и метод пропорциональной консолидации;*

- *долговые и долевыми инструментами предпринимателя не обращаются на открытом рынке;*

- *инвестор не представлял и не находится в процессе представления финансовой отчетности в комиссию по ценным бумагам (или другой орган с аналогичной компетенцией) с целью последующего выпуска какого-либо класса инструментов в обращение на открытый рынок; и*

- *материнская организация инвестора составляет финансовую отчетность для открытого доступа по МСФО.*

Наряду с терминологией в МСФО (IAS) 28 «Инвестиции в ассоциированные организации» используются следующие определения.

Инвестор в совместную деятельность выступает стороной по договору о совместной деятельности, которая не участвует в совместном контроле над этой деятельностью.

Пропорциональная консолидация характеризует метод учета, по которому доля предпринимателя в активах, обязательствах, доходах и расходах совместно контролируемой организации комбинируется построчно с аналогичными статьями в финансовой отчетности предпринимателя, либо показывается отдельными строками статей в его финансовой отчетности.

Предприниматель – это сторона по договору о совместной деятельности, осуществляющая совместный контроль над этой деятельностью.

Таким образом, МСФО (IAS) 31 «Участие в совместной деятельности» используется для учета долей участия в совместных компаниях и отражения этих долей в финансовой отчетности компаний и их инвесторов.

Совместная деятельность рассматривается как договорное соглашение, по которому несколько сторон ведут хозяйственную деятельность, совместно контролируя ее. Контроль позволяет управлять финансовой и хозяйственной политикой компании для получения выгод от совместного контроля деятельности. Принципиальный элемент совместной деятельности - совместный контроль - подразумевает согласованное в договоре (договорах) распределение сфер контроля хозяйственной деятельности. Кроме возможности совместного контроля, в рамках совместной деятельности возможно влияние на политику организации. Значительное

влияние составляет участие в решениях (но не контроле) по финансовой и операционной политике компании или совместный контроль этой политики.

Одним из участников предпринимательской деятельности совместной компании является инвестор. Он является стороной, не участвующей в совместном контроле над деятельностью компании, но представляющей данные о доле своего участия в совместной компании. Информация формируется в соответствии с МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты - признание и оценка». Если инвестор имеет существенное влияние в совместной компании, то информация о доле участия раскрывается в финансовой отчетности по правилам МСФО (IAS) 28 «Инвестиции в ассоциированные организации». При составлении сводной финансовой отчетности инвестор учитывает инвестиции по себестоимости.

Совместные компании могут иметь разнообразные формы и структуры хозяйствования. Основными типами совместных предприятий, рассматриваемыми в МСФО (IAS) 31 «Участие в совместной деятельности», являются такие, которые проводят совместно контролируемые операции, имеют совместно контролируемые активы либо совместно контролируют компании. Совместные компании, для которых характерны вышеназванные признаки, объединяют организации, связанные договорными соглашениями, устанавливающие совместный контроль за экономической деятельностью. Формами соглашений могут быть договоры между предпринимателями, протоколы обсуждений, соглашения в уставе или другие учредительные документы совместной компании и другие, оформленные в письменной форме. Вопросы в договорном соглашении включают следующие позиции (Рис. 11).



Рис. 11. Содержание договора о совместной деятельности

1. Характеристику деятельности, ее продолжительность, обязательства по отчетности.

2. Назначение совета директоров или другого органа управления и права голоса предпринимателей.

3. Взносы в капитал совместного предприятия.

4. Разделение объема производства, дохода, расходов или результатов совместной деятельности между предпринимателями, осуществляющими совместную деятельность.

Договорное соглашение для проведения совместного контроля деятельности, реализации решений, имеющих принципиальное значение для достижения целей совместной деятельности. Такие решения требуют согласия всех предпринимателей или принимаются их большинством.

Договорное соглашение может определять одного из предпринимателей в качестве руководителя, действующего в рамках финансовой и хозяйственной политики и не обладающего контролем над совместной компанией. Полномочия в управлении экономической политикой совместной компании делает ее дочерней фирмой.

Компании, не имеющие договорных соглашений по совместному контролю и управлению финансовой и хозяйственной политикой для получения выгод от этого контроля, не являются совместными в понимании МСФО (IAS) 31 «Участие в совместной деятельности».

Один из основных типов совместной деятельности предполагает проведение совместно контролируемых операций. Ему присуще использование своих активов (основных средств, запасов и др.) каждым предпринимателем в отдельности. Предприниматель, осуществляя расходы, формирует обязательства, получает финансирование, может использовать труд своих наемных работников, получает доходы, которые делятся между предпринимателями. Наиболее типичными примерами совместно контролируемых операций являются производство технически и технологически сложных, трудоемких, уникальных продуктов, требующих значительных материальных, трудовых и финансовых ресурсов (производство судов, авиационной и космической техники и др.). Каждый предприниматель выполняет свою часть технологического процесса, несет свои затраты, получает свою часть дохода в соответствии с договорным соглашением.

В отдельных формах финансовой отчетности, а также в сводной финансовой отчетности предприниматель должен показывать долю своего участия в совместно контролируемых операциях: контролируемые им активы и обязательства, понесенные расходы, свою долю в доходах при продажах товаров, работ, услуг, выполняемых в процессе совместной деятельности. В совместной компании финансовая отчетность может не составляться, если активы, обязательства, доходы, расходы уже признаны в формах отчетности предпринимателей. Однако в управленческом учете

могут вестись управленческие счета для оценки результатов их деятельности.

Другой известный тип совместных предполагает наличие и использование совместно контролируемых активов. Совместный контроль и совместное владение предпринимателями внесенных или приобретенных активов необходим для получения ими экономических выгод. Каждый из участников получает свою долю продукции и несет соответствующую часть расходов. Такой тип совместной деятельности не ведет к созданию товарищества или другой компании, а каждый предприниматель контролирует собственный доход через свою долю в совместно контролируемом активе. Так, контролируя имущество, сданное в аренду, предприниматель получает свою часть арендной платы, производя часть расходов.

Для составления отдельной и сводной отчетности в учетных записях должны быть показаны:

- доля участия в совместно контролируемых активах в соответствии с их характером. Если это совместно контролируемый газопровод, он квалифицируется как объект основных средств;
- обязательства, которые принял на себя предприниматель, в том числе вместе с другими предпринимателями в отношении совместной компании, например, по финансированию своей доли активов;
- доход от продажи продукции, произведенной в процессе совместной деятельности, а также любые расходы, понесенные совместной компанией;
- расходы, которые осуществил предприниматель по своей доли участия в совместной компании, например, по финансированию активов, по продаже своей доли произведенной продукции.

Поскольку в отдельной и сводной финансовой отчетности представляются данные о доходах, расходах, активах, обязательствах, учетные записи совместной компании могут быть ограничены общими расходами предпринимателей. Они распределяются между ними по долям участия, установленным в договорных соглашениях. Финансовая отчетность совместной компании может не составляться, но в управленческом учете для оценки эффективности совместной деятельности следует использовать данные счетов.

Одной из форм совместных компаний по МСФО (IAS) 31 «Участие в совместной деятельности» выступает совместно контролируемая организация, в которой предприниматель имеет свою долю участия, а между предпринимателями оформляется договорное соглашение, устанавливающее совместный контроль за компанией.

Совместно контролируемая компания работает как обычная фирма. Она контролирует активы, принимает обязательства, несет расходы, получает прибыль, от своего имени заключает договоры, принимает обязательства, получает необходимое финансирование. Предприниматели,

совместно контролирующую компанию, имеют право на получение части результатов деятельности. Однако в некоторых компаниях необходимо производить разделение продукции, произведенной совместно.

В отличие от других типов совместной деятельности совместно контролируемая компания ведет бухгалтерский учет, составляет финансовую отчетность, также как и другие компании. При передаче денежных средств или других ресурсов предпринимателей в совместно контролируемую компанию, они отражаются в бухгалтерском учете и в финансовой отчетности как инвестиции.

Формирование в сводной финансовой отчетности предпринимателя информации о доле участия в совместно контролируемой компании может осуществляться двумя способами. Основной подход – пропорциональное сведение, возможное двумя способами. Один характеризуется тем, что доля предпринимателя в активах, обязательствах, доходах и расходах совместно контролируемой компании комбинируется построчно с аналогичными статьями отчетности предпринимателя. Например, предприниматель может объединять свою долю запасов совместно контролируемой компании с запасами сводной группы.

Другой способ представления таких данных в сводной финансовой отчетности – представление отдельными строками статей в финансовой отчетности предпринимателя.

Доля своего участия в отчетности должна отражать сущность и экономическую справедливость договорного соглашения и представляться предпринимателем как доля будущих экономических выгод от совместной деятельности.

В сводный бухгалтерский баланс предпринимателя включается доля контролируемых им активов и доля обязательств, за которые он совместно несет ответственность с другими. В сводный отчет о прибылях и убытках предпринимателя на основе подхода пропорционального сведения включаются доля его дохода и расходов совместно контролируемой компании.

По правилам МСФО (IAS) 31 «Участие в совместной деятельности» оба описанных формата приемлемы и дают возможность представить объективную картину: представление одинаковых сумм чистого дохода и каждого из основных классов активов, обязательств, доходов и расходов. Однако если предприниматель утрачивает контроль над совместно контролируемой компанией, он должен прекратить применение формата пропорционального сведения с даты, когда способность совместного контроля была утрачена (продана своя доля участия, возникли внешние ограничительные санкции и др.).

Для представления в сводной финансовой отчетности доли своего участия в совместно контролируемой компании предприниматель может использовать допустимый альтернативный подход – метод учета по

долевому участию. Допустимый альтернативный подход представляет метод бухгалтерского учета, в котором доля совместно контролируемой компании первоначально отражается в учете по себестоимости. После изменения доли инвестора в чистых активах совместно контролируемой компании, производится корректировка изменения этой доли. В МСФО (IAS) 31 «Участие в совместной деятельности» указано, что международные стандарты не рекомендуют использование этого метода. Считается, что пропорциональное сведение более объективно отражает экономическую справедливость участия предпринимателя в совместно контролируемой компании и контроль над будущими экономическими выгодами.

Между предпринимателем, представляющим одну из сторон совместной компании, и самой совместной компанией могут возникать операции по внесению предпринимателем активов в совместную компанию, продаже ее активов, приобретению активов у совместной компании. Признание прибыли или убытков в учете и отчетности, должны отражать фактическое содержание таких операций.

Если имущество находится на правах контроля совместной компанией, а предприниматель передал ей значительные риски и вознаграждения по праву владения, он признает в финансовой отчетности часть прибыли, причитающуюся долям участия других предпринимателей. Вся сумма убытка по вкладу или продаже активов снижает чистую стоимость реализации оборотных средств или убытка от обесценения.

Приобретение предпринимателем у совместной компании активов не является причиной признания своей доли прибыли совместной компании от этой операции. Если же он реализует активы независимой компании, в составе прибыли от этой операции признается доля предпринимателя.

Рассмотренные операции могут сопровождаться получением убытков. Их доля признается, как и прибыль. Однако убытки учитываются немедленно, уменьшая чистую стоимость реализации оборотных средств или представляя убыток от обесценения.

Орган управления совместной компанией может состоять из одного или нескольких предпринимателей, действующих как руководители или управляющие.

Предприниматель обязан раскрывать в отчетности общую сумму следующих условных обязательств отдельно от суммы других условных обязательств (если возможность убытка не является маловероятной):

- 1) любые условные обязательства в связи с его долями участия в совместной деятельности и его долей в каждом из условных обязательств;
- 2) его доля условных обязательств самой совместной деятельности, за которую он несет ответственность по МСФО (IAS) 31 «Участие в совместной деятельности»;

3) условные обязательства, возникающие в связи с ответственностью предпринимателя по обязательствам других предпринимателей совместной деятельности.

Кроме общей суммы условных обязательств, предприниматель должен представлять в своей отчетности следующие данные об общей сумме обязательств в отношении долей участия в совместной деятельности отдельно от других обязательств:

1) инвестиционные обязательства предпринимателя в отношении его долей участия в совместной деятельности и его доли в общих инвестиционных обязательствах, которые возникли для него и других предпринимателей;

2) его долю инвестиционных обязательств совместной деятельности.

В финансовой отчетности предпринимателя должны быть представлены также перечень и характеристика доли участия в значительной совместной деятельности, соотношение долей владения в совместно контролируемых организациях, суммы каждого из краткосрочных и долгосрочных активов и обязательств, дохода и расходов, связанных с его долями участия в совместной деятельности. Предпринимателю следует также раскрывать метод, который он использует для признания своих долей участия в совместно контролируемых организациях.

Использованные источники:

1. МСФО: точка зрения КПМГ: практическое руководство по Международным стандартам финансовой отчетности [Текст]: в 2- ч./ Пер. с англ. Ч.1. – М.: 2012. – 1231 с.
2. Невешкина Е.В. МСФО: учет и отчетность: практическое руководство [Текст] / Е.В. Невешкина. – М.: Омега-Л, 2013. – 138 с.

Митякина Е. С.

студент 5 курса

Потапов С.В. к.э.н.

доцент кафедры «Финансы и кредит»

ФГБОУ ВПО «МГУ им.Н. П. Огарева»

Россия, г.Саранск

СБАЛАНСИРОВАННОСТЬ СТРАХОВОГО ПОРТФЕЛЯ: ДЕЙСТВУЮЩАЯ ПРАКТИКА И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Стабильность и сбалансированность страхового портфеля является в современных условиях явлением актуальным, так как страховой портфель раскрывает основание, на котором строится вся деятельность страховщика как основы финансовой устойчивости страховой организации на перспективу. От размера, качества, состава и динамики страхового портфеля зависит поступление страховых платежей, размер и

динамика выплат возмещения страховых сумм, рентабельность страховых деятельности.

На сегодняшний день ООО «Росгосстрах» является современной и динамично развивающейся страховой компанией. Главной стратегией и целью на перспективу ООО «Росгосстрах» в Республике Мордовия является развитие страхования для обеспечения защиты имущественных интересов предприятий и организаций, граждан РФ, иностранных лиц, на договорной основе, в различных сферах их деятельности, посредством аккумулирования страховых платежей и выплат сумм по страховым обязательствам, а также получение прибыли на основе добровольного соглашения юридических и физических лиц, объединяющих свои средства путем выпуска акций.

На протяжении последних трех лет наблюдается процесс ухода с рынка неплатежеспособных компаний страхового рынка Мордовии. Причина их неплатежеспособности вовсе не кризис, а перекосящий страховой портфель в сторону убыточных видов страхования – ОСАГО и КАСКО, а также высокие комиссионные агентам, демпинговые цены. Кризис 2008 года лишь вскрыл проблему, т.к. сократились платежи по всем видам страхования. Не только мелкие, но и средние компании покидали рынок. И только сильнейшие получили возможность развития. Так, ООО «Росгосстрах» в Республике Мордовия улучшил во время кризиса свои финансовые показатели, долю на рынке и клиентскую базу. На сегодняшний день Филиал предлагает частным лицам и корпоративным клиентам более 90 видов добровольного и обязательного страхования. Эти постоянно действующие лицензии позволили компании значительно диверсифицировать ее страховой портфель.

В процессе выявления проблем сбалансированности страхового портфеля особое внимание необходимо уделить уровню его диверсификации, обоснованности тарифной политики компании, соответствию резервов компании ее реальным обязательствам и качеству управления страховым портфелем (доле расторгнутых договоров и др. показателям).

Таблица 1 – Показатели сбалансированности страхового портфеля по поступлениям и выплатам

Показатель	2008 г		2009 г		2010 г		2011 г		2012 г	
	Тыс. руб.	Доля рынка, %	Тыс. руб.	Доля рынка, %	Тыс. руб.	Доля рынка, %	Тыс. руб.	Доля рынка, %	Тыс. руб.	Доля рынка, %
Страховые взносы	552294	43,46	563617	45,16	671296	50,13	762164	46,64	812144	46,04
Страховые выплаты	222399	38,75	215996	37,96	294185	31,79	250449	32,25	379105	40,32

Объем сборов страховых выплат в 2012 году составил 379105 тыс.руб. без учета обязательного медицинского страхования (ОМС). Темпы роста рынка были одними из самых высоких за последние несколько лет. Прирост составил 70,5% за пять последних лет. Страховые поступления, осуществленные Филиалом по итогам 2012 года, составили 812144 тыс.руб. без учета ОМС. Прирост взносов составил 47% (без ОМС). Значительную долю в общем объеме выплат занимает обязательное государственное страхование жизни и здоровья. При этом отмечено снижение уровня выплат по добровольному личному страхованию (кроме страхования жизни). Одной из причин роста страхования, на мой взгляд, является увеличение спроса на городскую и загородную недвижимость. Вложив средства в строительство и ремонт, потребители хотят защитить себя от возможных потерь.

Рыночная доля Филиала ООО «Росгосстрах» в суммарной страховой премии составила 40,32% (увеличение за пять лет на 1,57%). Увеличение темпов роста по сравнению с 2008 годом произошло по страхованию имущественных прав, страхованию ответственности перед третьими лицами и ОСАГО. Это связано с тем, что в 2009 - 2011 году многие договоры страхования были перезаключены на новый срок действия. Этому способствует и увеличение ипотечного строительства, так как обязательным условием выдачи кредита является наличие договора страхования.

В страховом портфеле ОАО «Росгосстрах» по-прежнему преобладают обязательные виды страхования. По сравнению с 2008 годом доля обязательных видов страхования увеличилась и составляет 79% против 75% в прошлом году. Увеличение доли произошло за счет сокращения портфеля добровольного страхования, но без существенного наращивания объемов операций обязательного страхования.

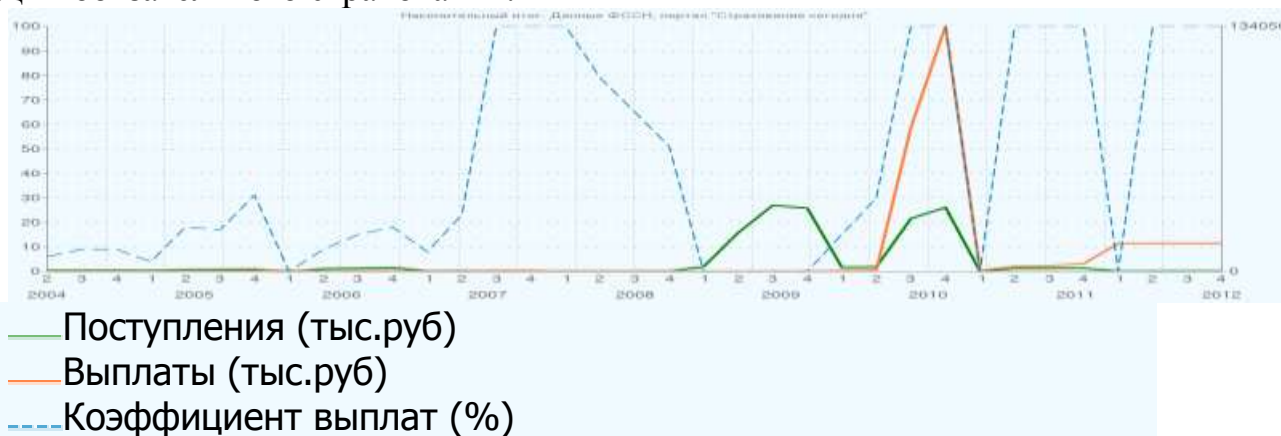


Рисунок 1 – Показатели поступлений и выплат ООО «Росгосстрах» в Республике Мордовия

Рост страхового портфеля связан с обострением конкурентной борьбы на рынке, повышением агентских вознаграждений и ростом доли банковского канала продаж. Однако предполагаемые меры, такие как оптимизация взаимоотношений с партнерами и развитие прямых продаж,

могут либо не принести ожидаемых результатов в силу наличия достаточно сильной позиции у партнеров, либо потребовать дополнительных инвестиций в инфраструктуру, что также создаст дополнительное давление на рентабельность бизнеса.

В целом, выстраивание отношений с партнерами и снижение уровня мошенничества называются как наиболее приоритетные меры по снижению убыточности страхового бизнеса. Однако если первая мера может быть неэффективна из-за сильной рыночной позиции посредников, то вторая – выглядит противоречивой в силу того, что оценке страхового риска в 2012 году уделяется не так много внимания, как ожидалось.

Руководители не прогнозируют существенного снижения убыточности по основным видам страхования за исключением ОСАГО, по которому ожидается улучшение рентабельности в связи с корректировкой тарифов.

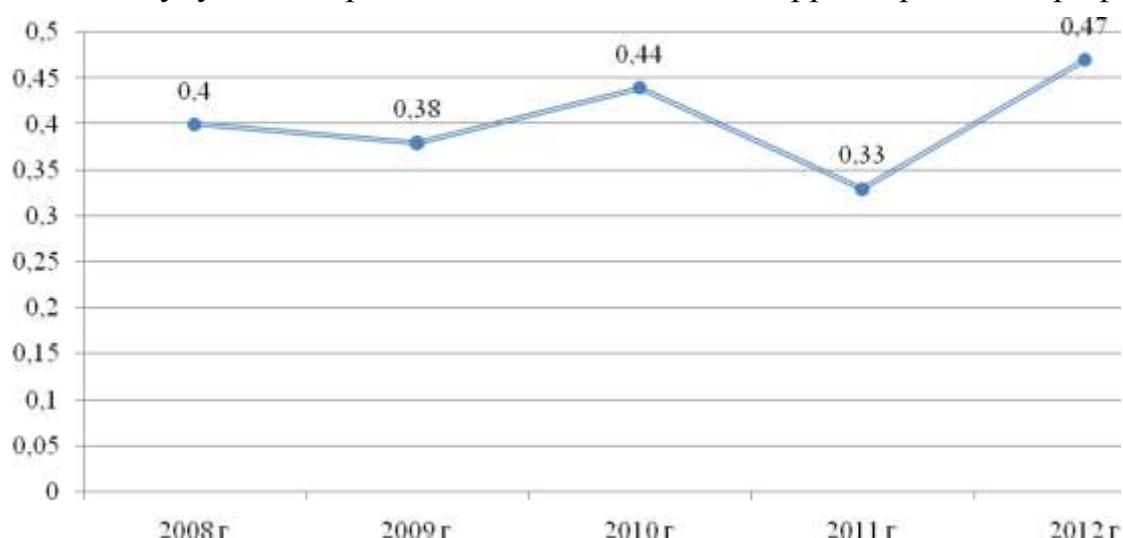


Рисунок 2 – Динамика коэффициента сбалансированности страхового портфеля ООО «Росгосстрах» в Республике Мордовия

Филиалом сформирован сбалансированный портфель страховых взносов. Среднее значение коэффициента сбалансированности страхового портфеля составило 0,404. Это говорит о том, что некорректно построены тарифные ставки по различным видам страхования, о несбалансированности портфеля страховщика (поступления превышают выплаты). Страхование имущества населения, относящееся к обеспечению страховой защиты собственности граждан и вероятным приближением ответственности за нанесение вреда жизни, здоровью и собственности третьих лиц, является в числе наиважнейших направлений деятельности ООО «Росгосстрах». Особенно быстрыми темпами развиваются операции по страхованию ответственности частных владельцев транспортных средств.

Компания постоянно проводит мероприятия, направленные на совершенствование структуры портфеля по добровольному рисковому личному страхованию. Активно развиваются операции по добровольному

страхованию от несчастных случаев, как по корпоративным отраслевым программам, так и по индивидуальным страховым контрактам.

Из основных системных проблем сбалансированности страхового портфеля Филиала можно выделить:

- существующий уровень платежеспособности и спроса граждан и юридических лиц на страховые услуги;
- использование не в полной мере механизма страхования, и, в частности, неразвитость обязательного медицинского страхования, без чего не может активно развиваться рынок добровольного страхования;
- относительно слабое развитие страховых операций (зависящее от общего состояния экономики, совершенствования законодательства в части упорядочивания обязательных видов страхования, развития долгосрочного страхования жизни, пенсионного и взаимного страхования, налогообложения) сдерживает увеличение собственных средств и накопление страховых резервов;
- отсутствие системы вовлечения в инвестиционный процесс денежных средств населения посредством заключения договоров долгосрочного страхования жизни и пенсий;
- информационная закрытость регионального страхового рынка, создающая проблемы для потенциальных страхователей в выборе устойчивых страховых организаций Мордовии.

Исходя из выше изложенного, на наш взгляд для сбалансированности страхового портфеля Филиала необходимо осуществлять следующие мероприятия:

- комплексный анализ регионального рынков страхования и перестрахования;
- внедрении новых видов страхования и международных страховых отношений (например, Закон об обязательном страховании ответственности перевозчиков вступил в силу с 1 января 2013 года; обязательное страхование ответственности владельцев опасных объектов (ОПО), начавшееся в РФ с 1 января 2012 года; изменения условий и тарифов КАСКО и ОСАГО);
- научное обоснование и разработка практических предложений по совершенствованию страхового законодательства и системы страхования;
- создание эффективного механизма регулирования страхового портфеля;
- обоснованный анализ структуры страхового портфеля и финансово-хозяйственной деятельности;
- перспективный анализ развития страхового портфеля Филиала.

Реализация указанных мероприятий позволит увеличить долю рынка и снизить рискованность страхового портфеля. Данные рекомендации можно

использовать как необходимое условие для укрепления финансовой устойчивости Филиала, поднятия рейтинга страховой компании, обеспечения имущественных и личных интересов страхователей, что в свою очередь, может являться источником инвестиций для развития страховой компании.

Использованные источники:

- 1 Кушкин Д.С. Перспективы развития страхового рынка в 2011 г. / Д.С. Кушкин // Финансы. 2012. № 1. С. 52.
- 2 Кузнецов В. Ценовые качели страхового портфеля / В. Кузнецов // Страховое ревю. 2011. № 9. С. 27 – 29.
- 3 Лисин В. Страховой рынок Поволжья. Ветер перемен/ В. Лисин // Русский полис. 2012. № 4. С. 30 – 33.
- 4 <http://www.insur-info.ru> – Интернет-портал «Страхование сегодня»

*Михайлова Л.И.
студент 1курса
Группа управление персоналом-12
Финансово-экономический институт
Северо-Восточный Федеральный
Университет
Им. М.К.Аммосова
Научный руководитель:
Борисова Ульяна Семеновна
д.социол.н.; профессор
г.Якутск*

ПРОГРАММЫ АДАПТАЦИИ НОВОГО СОТРУДНИКА

Адаптация персонала представляет собой включение личности в новую предметно-вещественную и социальную сферу. Под адаптацией персонала следует понимать активное освоение работником профессиональных и социальных функций, предполагающее преодоление возможных негативных моментов, возникающих как по вине организации, так и по вине работника. Незавершенная адаптация является одной из основных причин низкой работоспособности сотрудников. Обычно новичок обходится организации дороже, чем его предшественник. Требуется достаточно длительное время, чтобы он вошел в курс дела. Большинство людей в первые дни работы больше всего опасаются не справиться с новой должностью, не найти общего языка с руководителями и коллегами, не быть воспринятым в целом и в итоге потерять работу или перспективы продвижения. Новый сотрудник заинтересован в том, чтобы его как можно быстрее ввели в курс дела.²

² Волков О., Девяткина О., Экономика предприятия. Учебник для вузов – М., 2005.

Как и при наборе кадров, так и при введении в должность новичков важно понять основные мотивы, обуславливающие для них необходимость работы, а также связанные с этим надежды и опасения. Большинство людей, приступая к работе, хотят быстрее ее освоить и показать, что они могут справиться с ней хорошо. Однако независимо от того, первая это их работа или нет, новые сотрудники приходят в первый рабочий день с множеством естественных опасений. Для предотвращения таких ситуаций необходима продуманная процедура введения в должность или, иными словами, программа адаптации персонала.

Программа адаптации представляет собой набор конкретных действий, которые нужно произвести сотруднику, ответственному за адаптацию. В различных учебных пособиях встречаются разные синонимы программ адаптации — их также называют программами ориентации или просто ориентацией. Суть этих явлений примерно одна и та же. Мы будем пользоваться термином «программа адаптации», так как считаем адаптацию базовым и всеохватывающим процессом, подчиняющим себе введение в должность и ориентацию.

Большинство авторов разделяют программу на общую и специальную (специализированную). Общая программа адаптации касается в целом всей организации. Разные авторы включают в нее от 6 до 9 основных вопросов. Наиболее полно, с нашей точки зрения, изложена суть общей программы адаптации в учебнике Базарова и Еремина.

После осуществления общей программы следует перейти к специальной (специализированной). Она охватывает вопросы, связанные конкретно с каким-либо подразделением или рабочим местом и осуществляется как в формах специальных бесед с сотрудниками того подразделения, в которое пришел новичок, так и собеседований с руководителем (непосредственным и вышестоящим). В нее должны быть включены следующие вопросы:³

Данные программы можно использовать как для первичной, так и для вторичной адаптации. Так как адаптация молодых работников, которые еще не имеют профессионального опыта, отличается тем, что она заключается не только в усвоении информации об организации, но и в обучении самой работе, поэтому в программу адаптации обязательно должно входить обучение.

Особые потребности в адаптации испытывают сотрудники старшего возраста. Они также нуждаются в обучении и их потребности где-то схожи с потребностями молодых работников, и им зачастую труднее вписаться в

³ Свешников Н., Профессиональное развитие персонала - залог стабильности предприятия //Человек и труд, 2003, № 10.- с.66-68

коллектив. Свои особенности имеет адаптация инвалидов, сотрудников, вернувшихся после прохождения учебных курсов.

Особо следует отметить адаптацию женщин, выходящих на работу после отпуска по уходу за ребенком. Чем дольше она находится дома, тем сложнее ей включиться в трудовой ритм. Связано это с тем, что, во-первых, после ее выхода на работу обычно обнаруживается большой пробел в знаниях (за три года может очень многое поменяться, например, появиться новое программное обеспечение или новые технологии). Во-вторых, нарушается ритм жизни: во время отпуска женщина сама планировала свое время, выйдя же на работу, она вынуждена находится положенное количество времени на одном месте. В-третьих, возникает психологический барьер, при котором женщина должна опять принять статус подчиненной.

Все это нельзя оставлять без внимания и необходимо учитывать при составлении программ по адаптации.

В настоящее время разработана система «Адаптант», которая содержит в себе следующие пункты:

1. Ознакомление с организацией.
2. Представление коллективу.
3. Прикрепление к наставнику.
4. Особое отношение со стороны руководства.
5. Наличие карточки "адаптанта".
6. Предварительная работа с адаптантом.

Система адаптации представляет собой комплекс необходимых действий для новых сотрудников любого уровня. Вместе с тем процесс адаптации сотрудника индивидуален как с точки зрения его личностных качеств, так и с точки зрения его работы. Существенные различия касаются объема и содержания представляемой в начальный период информации. Различия могут относиться и к участникам самого процесса адаптации. Для рабочего наставником может быть коллега по подразделению. В адаптации и контроле руководителя среднего уровня необходимо активное участие руководителей более высокого уровня и сотрудников службы управления персоналом.

Использованные источники:

1. Свешников Н., Профессиональное развитие персонала - залог стабильности предприятия // Человек и труд, 2003, № 10.- с.66-68
2. Апенько С., Эффективность системы оценки персонала // Человек и труд, 2003, № 10.- с.73-75
3. Волков О., Девяткина О., Экономика предприятия. Учебник для вузов – М., 2005.
4. Экономика предприятия (фирмы) Учебник, Под ред. О. Волкова,

*Михайлова Л.И.
студент 1курса
Группа управление персоналом-12
Финансово-экономический институт
Северо-Восточный Федеральный Университет
Им. М.К.Аммосова
Научный руководитель:
Борисова Ульяна Семеновна д.социол.н.;
профессор
г. Якутск*

ПРОБЛЕМЫ ВХОЖДЕНИЯ НОВОГО СОТРУДНИКА В ОРГАНИЗАЦИЮ

Введение

Актуальность темы обусловлена тем, что трудовые ресурсы на предприятии - это объект постоянной заботы со стороны руководства предприятия. Роль трудовых ресурсов существенно возрастает в период рыночных отношений. Инвестиционный характер производства, его высокая наукоемкость, приоритетность вопросов качества продукции изменили требования к работнику, повысили значимость творческого отношения к труду и высокого профессионализма.

Хорошо подобранный трудовой коллектив - одна из основных задач предпринимателя. Это должна быть команда единомышленников и партнеров, способных осознать, принимать и реализовывать замыслы руководства предприятия. Только она служит залогом успеха предпринимательской деятельности, выражения и процветания предприятия.

Объектом исследования является ГУП «ЖКХ».

Предметом исследования является взаимодействие нового сотрудника в коллективе.

1.1 Адаптация: роли, функции, назначение

Подбор и прием на работу представляет собой довольно длительный и дорогостоящий процесс — к первому дню работы нового сотрудника компания уже затрачивает на него значительные средства. Поэтому компания заинтересована в том, чтобы принятый на работу сотрудник не уволился через несколько месяцев. Однако, как показывает статистика, наиболее высокий процент принятых на работу покидает организацию именно в течение первых трех месяцев. Основные причины ухода — несовпадение реальности с ожиданиями и сложность интеграции в новую организацию. Помочь сотруднику успешно влиться в новую организацию — важнейшая задача его руководителя и специалистов по кадрам.

Организационная адаптация основана на понимании и принятии новым сотрудником своего организационного статуса, структуры организации и существующих механизмов управления. Необходимо сделать

новому сотруднику краткий экскурс в историю развития организации, рассказать о клиентах и партнерах, дать ознакомиться с положением об организационной структуре предприятия и положением об отделе, куда он выходит. Выдать на руки должностную инструкцию.

Социально-психологическая адаптация сотрудника - это принятие новых норм взаимоотношений, поведения в данной организации, приспособление к новому социуму. Здесь необходимо познакомить нового сотрудника и обсудить с ним миссию компании, рассказать ему о традициях, существующих на предприятии, познакомить его с коллегами по подразделению и людьми из других подразделений, с кем он будет связан технологически (круг функциональных связей подразделения должен быть зафиксирован в соответствующих положениях). В случае наличия специфических условий осуществления деятельности (закрытость/удаленность подразделения) имеет смысл проведение социально-психологических тренингов, нацеленных на формирование определенных норм и стиля взаимоотношений.

И, наконец, профессиональная адаптация - это постепенная доработка профессиональных навыков и навыков сотрудничества до определенного уровня, необходимого для исполнения новым сотрудником своих функциональных обязанностей на технологически необходимом уровне. Круг данных навыков должен быть очерчен в должностной инструкции, которую сотрудник получает на руки. Должны быть разработаны и доведены до его сведения критерии успешности прохождения испытательного срока, а также, по возможности, четко поставлены задачи.

Многие исследователи считают, что большее внимание стоит уделять организационной адаптации сотрудников, которые проходят процесс первичной адаптации, т.е. сотрудникам, для которых данное место работы является первым, особенно если это крупное предприятие с большой численностью персонала. Как правило, сотрудники, которые не имеют опыта работы, не имеют и опыта организационного поведения. Для них обычно является большой сложностью обратиться к коллегам из смежного подразделения по вопросу получения какой-либо информации, необходимой для работы, у них нет опыта работы со служебной документацией и т.п. Службе по работе с персоналом необходимо довести до новых сотрудников сведения о сложившейся корпоративной культуре организации, системе документооборота компании, служебных взаимоотношениях между работниками. Для каждой организации существует свой, сложившийся со временем стиль общения и служебных взаимоотношений между сотрудниками.

1.2 Процесс адаптации

Процесс адаптации персонала организации начинается с его ориентации. Это деятельность, посвященная введению новых работников в курс их новых задач на новом рабочем месте, ознакомлению с организацией,

руководителями и рабочими группами. Ориентация представляет собой процесс приема нового работника и обеспечение его базовой информацией, необходимой для быстрого привыкания к окружающей среде и выполнения своих профессиональных обязанностей.

На стадии приспособления происходит постепенное привыкание, усвоение стереотипов. Продолжительность – до одного года. В течение этого периода достигается совместимость с коллегами. Стадия ассимиляции предусматривает полное приспособление к среде. Происходит постепенная интеграция работника в организацию.

Адаптация означает включение личности в новую для нее предметно-вещную и социальную среду. Когда человек поступает на работу, он включается в систему внутриорганизационных трудовых отношений, занимая в ней одновременно несколько позиций. Поступая на предприятие, человек имеет определенные цели, потребности, ценности, нормы, установки поведения. В соответствии с ними работник предъявляет и требования к организации к условиям труда, к оплате, содержанию, возможностям роста, к социальной среде.

Организация предъявляет требования к образованию, квалификации, производительности, дисциплине, умению работать в коллективе, готовности положительно воспринимать имеющиеся условия производства. В ходе взаимодействия работника и организации происходит их взаимное приспособление, протекает процесс адаптации.

1.3 Зарубежный и отечественный опыт адаптации

Интересен в отношении адаптации опыт Японии. Система подготовки кадров здесь отличается большой спецификой. Учащиеся японской школы до перехода на вторую ступень среднего образования (10—12 классы) практически не могут получить какой-либо профессиональной подготовки, т. е. большая часть японской молодежи, имея среднее образование, выходит на рынок труда если не вовсе профессионально не подготовленной, то во всяком случае без какого-либо свидетельства о присвоении квалификации.

Это, однако, мало смущает руководство японских компаний. Профессиональная подготовка в фирмах — неотъемлемая часть японской системы управления кадрами. Руководство компаний стремится привлечь молодых людей непосредственно со школьной скамьи, потому что отсутствие каких-либо навыков в работе свидетельствует о не испорченности, отсутствии стороннего влияния, готовности воспринять правила поведения, принятые в данной корпорации. Поступившая молодежь проходит обязательный курс начальной подготовки — адаптации. Это происходит в течение относительно короткого периода — двух месяцев.

Особое внимание в социальной и профессиональной адаптации в японских фирмах отводится программам воспитания корпоративной культуры организации, ее имиджу, воспитанию гордости за свою компанию, корпорацию. Это так называемый “корпоративный дух” фирмы или

компании. Он воспитывается через систему приобщения работника к делам фирмы, к ее атмосфере, задачам и миссии. Каждая компания имеет свою форму рабочей одежды, девиз, нередко гимн. Постоянно внедряются целенаправленные ритуалы, всевозможные собрания, конференции. Заметную роль в этом играют ветераны компаний, умельцы, воспитатели. В Японии во время адаптации большинство новых рабочих и служащих несколько месяцев проходят подготовку по специально разработанной фирмой программе. Обучение построено таким образом, чтобы развивать мощный корпоративный дух уже на этапе специального обучения и участвовать в обсуждении проблем и задач подразделения. Более того, многие молодые рабочие и служащие в течение нескольких лет после поступления на работу живут в общежитиях фирмы.

Углубленные программы адаптации работников применяются на средних и крупных фирмах США. В процессе их проведения участвуют как менеджеры по управлению персоналом, так и линейные менеджеры. На малых предприятиях программа адаптации проводится менеджером-практиком, иногда с включением работника профсоюза, используются самые различные программы — от программ, предусматривающих, в основном, устную информацию, до формализованных процедур, связывающих устные представления с письменными и графическими установками. В формальных программах адаптации часто используют аппаратуру, слайды, фотографии.

В Германии имеется “Закон о правовом режиме предприятия”, который требует от работодателя ознакомления нового сотрудника с условиями работы и с будущей сферой его деятельности, а также представление его будущим коллегам по работе. Работник должен знать режим и условия труда и свои обязанности. Для этого используются собеседования. Новичок знакомится с правилами, процедурами. Он получает наставления со стороны старших по должности и др.

В России профессиональная ориентация и адаптация должны содействовать быстрым структурным сдвигам в занятости при одновременном поддержании безработицы на возможно низком уровне. Однако практическое решение этой задачи тормозится неразвитостью рынка труда.

Заключение

Подводя итог всем рассмотренным вопросам можно сказать, что адаптация новых сотрудников в коллективе — одна из важных задач, которую приходится решать службе по работе с персоналом в организации. Надо заметить, что необходимость в формализованной процедуре адаптации существует на предприятиях среднего и крупного бизнеса. Адаптацию нельзя рассматривать как отдельный, изолированный процесс, не связанный с системой управления персоналом на предприятии. Можно выделить следующие факторы, влияющие на процесс адаптации сотрудника в коллективе: организационный; социально-психологический;

профессиональный. Организационная адаптация основана на понимании и принятии новым сотрудником своего организационного статуса, структуры организации и существующих механизмов управления. Социально-психологическая адаптация сотрудника - это принятие новых норм взаимоотношений, поведения в данной организации, приспособление к новому социуму. Профессиональная адаптация - это постепенная доработка профессиональных навыков и навыков сотрудничества до определенного уровня, необходимого для исполнения новым сотрудником своих функциональных обязанностей на технологически необходимом уровне. Если в результате адаптационного процесса, организация в кратчайшие сроки получает высоко мотивированных сотрудников, работающих на стабильный результат, то процесс адаптации сотрудников в данной организации действительно эффективен. В процессе адаптации работник проходит стадии ознакомления, приспособления, ассимиляции и идентификации. На стадии приспособления происходит постепенное привыкание, усвоение стереотипов.

*Михайлова Л.И.
студент 1курса
Группа управление персоналом-12
Финансово-экономический институт
Северо-Восточный Федеральный
Университет
Им. М.К.Аммосова
Научный руководитель:
Борисова Ульяна Семеновна
д.социол.н.; профессор
г. Якутск*

ВНЕШНЯЯ СРЕДА ОРГАНИЗАЦИИ

1. Общая характеристика внешней среды организации.

В соответствии с системным подходом организация рассматривается как открытая система, активно взаимодействующая с внешней средой. Внешняя среда включает те элементы хозяйственной системы, которые влияют на организацию, ее функционирование, результаты и последствия деятельности, но не относятся к внутренним переменным. Основными характеристиками внешней среды являются ее сложность, динамизм и неопределенность. Сложность внешней среды как системы характеризуется наличием многих элементов, каждый из которых является подсистемой, а также взаимосвязями между этими элементами. Сложность внешней среды проявляется в ряде моментов. По характеру воздействия на организацию выделяют среду прямого воздействия и среду косвенного воздействия.

К среде прямого воздействия относятся поставщики, потребители и конкуренты, а также государственные органы и правовые нормы, непосредственно влияющие на деятельность организации. К среде косвенного воздействия относятся факторы внешней среды, которые влияют на организацию опосредовано. Они учитываются при разработке стратегии организации. Это общеэкономическая ситуация, например, фаза цикла (спад или подъем), уровень безработицы, темпы инфляции, технологический прогресс, политический климат и т.д.

Сложность внешней среды проявляется не только в большом числе и многообразии ее элементов, но и в их взаимосвязи. Здесь можно выделить два уровня взаимосвязей. Во-первых, это взаимосвязи элементов одного фактора. Во-вторых, это взаимосвязи между различными факторами внешней среды..

Второй важной характеристикой внешней среды является ее динамизм, который проявляется в ряде моментов. Динамизм внешней среды приводит к возрастанию ее влияния на деятельность организаций, особенно имеющих международный характер (осуществляющих операции на внешних рынках, включающих зарубежные филиалы и т.д.). Усиливается неравномерность изменений отдельных внутренних переменных организации под воздействием внешней среды. Третья характеристика внешней среды - ее неопределенность.

Для учета сложности и динамичности внешней среды при разработке управленческих решений необходима информация. Однако достоверность такой информации на момент принятия решения всегда ограничена. Ограничены и возможности организации в получении и уточнении информации для конкретной ситуации. Под воздействием усложнения внешней среды, ее динамизма, потребность в информации возрастает, а возможность ее получения для конкретной, быстро меняющейся ситуации сокращается. Это приводит к усилению неопределенности внешней среды.⁴

2. Среда прямого воздействия

Основными факторами среды прямого воздействия являются поставщики ресурсов; потребители продукции и услуг; конкуренты; государственные органы и нормативные акты, непосредственно воздействующие на деятельность организации. Поставщики обеспечивают удовлетворение потребности организации в различных ресурсах. Основные виды ресурсов: материальные, трудовые, финансовые, информационные. Обеспечение материальными ресурсами включает поставки сырья и полуфабрикатов, комплектующих деталей и узлов, оборудования, энергии в

⁴ Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. – М.: Дело, 1998. – 800 с.

соответствии с объемами и структурой потребностей в установленные сроки при выполнении других условий. Обеспечение финансовыми ресурсами включает обоснование объема и структуры необходимых ресурсов, взаимоотношений с инвесторами, финансовыми и коммерческими структурами, бюджетом, частными лицами. Для современной организации возрастает значение обеспечения менеджмента качественной информацией. Это может быть информация о рынках сбыта, планах конкурентов, приоритетах государственной политики, новых разработках продукции и т.д. Особое место занимает обеспечение организации трудовыми ресурсами, соответствующими ей по количеству, структуре, уровню общей и профессиональной подготовки, возрасту. Потребители приобретают произведенные товары или услуги. В зависимости от объема спроса различают мелких и крупных потребителей. Учет запросов последних необходимое условие успешной деятельности организации. В зависимости от отношения к потребителям можно говорить о различных стратегиях организации: продавать уже производимую продукцию; производить продукцию, в которой нуждается потребитель; формировать своего потребителя, убеждая его в необходимости приобретения продукции, которая будет производиться. В результате взаимодействия организации с поставщиками и потребителями формируется система хозяйственных связей - одна из важнейших характеристик среды прямого воздействия. Государственные и муниципальные органы также непосредственно воздействуют на организацию, а следовательно, относятся к среде прямого воздействия. Это налоговая и санитарная инспекции, органы статистического учета и т.д. Конкуренты могут вести борьбу за различные объекты. Традиционно - за рынки сбыта продукции. В настоящее время это также борьба с производителями заменяемой продукции, за деньги потребителей.

Объектами конкуренции могут быть и ресурсы: трудовые, материальные и финансовые, научно-технические разработки и т.д.

Государственное воздействие осуществляется через законодательство и деятельность государственных органов. Законодательно регулируются трудовые отношения между работниками и работодателями, налоговые, таможенные отношения, охрана труда, условия производства определенных видов продукции, защита прав потребителей, экологическая нагрузка на окружающую среду и т.д.. Государственные органы по характеру выполняемых ими функций могут быть условно разделены на контролирующие и регулирующие. При этом используются различные способы и методы воздействия на организации - выдача лицензий, установление ставок налогов и квот, регулирование уровня цен и тарифов, определение мест строительства и т.д.

3. Среда косвенного воздействия

Факторы среды косвенного воздействия имеют более сложную структуру, многоплановый характер. Они в меньшей мере, чем факторы среды прямого воздействия, испытывают влияние организации. Информация о среде косвенного воздействия часто неполная. В условиях усиления воздействия этой среды на конкурентоспособность организации здесь приходится полагаться на субъективные оценки, а не на аналитические данные.

Технологии как фактор среды косвенного воздействия характеризуют общий уровень производительных сил. Это наиболее динамичный фактор данной среды. Уровень и темп изменения технологий в различных отраслях существенно отличаются. Однако наиболее наукоемкие отрасли и производства - компьютерные технологии, системы телекоммуникаций, производство синтетических материалов - оказывают значительное и все возрастающее воздействие на другие организации, эффективность их деятельности.

Состояние экономики как фактор среды косвенного воздействия включает ряд характеристик.

Во-первых, это самые общие характеристики экономической системы - численность населения, наличие и использование ресурсов, тип государственного устройства, денежная система, валютное положение, отраслевая структура экономики, параметры внутреннего рынка, объем, структура и география экспорта и импорта и т.д.

Во-вторых, это анализ общих условий развития предпринимательства: характеристика экономической стабильности, наличие рыночной и технической инфраструктуры, законодательная база, инвестиционный климат, условия формирования новых рыночных субъектов, формы и масштабы государственного регулирования экономики.

В-третьих, это конкретное состояние, стадия развития экономики, включая оценку экономической конъюнктуры, уровня и темпов инфляции, фазы экономического цикла.

Социокультурные факторы проявляются в социальных ценностях и установках, приоритетах, национальных традициях, влияющих на⁵ деятельность организации. В каждой стране существуют представления об этических методах ведения бизнеса, необходимых стандартах качества обслуживания, допустимых уровнях воздействия на окружающую среду. Некоторые социальные установки изменяются с возрастом. Сравнительно молодые работники стремятся к независимости в работе, охотно принимают на себя ответственность. В более старшем возрасте на первый план выходит стремление сохранить свой статус, желание социальной защищенности и т. д. Это влияние факторов внешней среды должно учитываться в системах мотивации.

⁵Теория организации: Учебник для вузов/ Минобразования РФ; под общ. ред. В.Г Алиева. – 3-е изд., стереотип.– М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2005. – 431с.

Политические факторы определяют общую политическую ситуацию в стране, уровень ее стабильности, предсказуемости. Высокий уровень политического риска приводит к замедлению научно-технического обновления производства, устареванию структуры, снижению конкурентоспособности национальных предприятий в конкурентной борьбе. Однако и в сравнительно стабильной ситуации происходят столкновения различных хозяйственных субъектов и представляющих их интересы политических сил и лоббистских групп. В переходной экономике России это столкновение трех комплексов - военно-промышленного, топливно-энергетического и аграрного. В настоящее время борьба идет в сфере приватизации бывшей государственной собственности, а также за распределение бюджетных средств. Ясно, что решение этих проблем, с одной стороны, определяется политическими факторами, а с другой - влияет на них. Политика местных властей оказывает существенное влияние на занятость в регионе и размещение предприятий, их воздействие на окружающую среду, добычу и использование природных ресурсов, создание производственно-технической и социальной инфраструктуры.

Например, число площадок под застройку всегда ограничено. В настоящее время местные власти в большей мере заинтересованы в выделении их для строительства производственных объектов, а не жилья. Причина этого - и в том, что работники уплачивают подоходный налог по месту работы.

Факторы среды косвенного воздействия существенно отличаются в различных странах. Это необходимо учитывать организациям, участвующим в международном бизнесе. Важным фактором внешней среды, оказывающим возрастающее влияние на международные операции предприятий, становится деятельность международных организаций. Наиболее многогранное воздействие на хозяйственную деятельность организаций оказывают структуры Европейского союза.

Использованные источники:

1. Манаев С., Горковенко Ю. Управление персоналом, 2001, № 11-12
2. Теория организации: Учебник для вузов/ Минобразования РФ; под общ. ред. В.Г. Алиева. – 3-е изд., стереотип.– М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2005. – 431с.
3. Основы менеджмента: Учеб.для вузов / Д.Д. Вачугов, Т.Е. Березкина, Н.А. Кислякова и др.; Под ред. Д.Д.Вачугова. – М.: высш. Школа, 2002.- 367 с.
4. Мескон М.Х., Альберт М.,Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. – М.: Дело, 1998. – 800 с.
5. Комисарова Т.А. Управление человеческими ресурсами: Учеб. пособие. – М.: Дело, 2002. – 312 с.
6. Шкатулла В.И. Настольная книга менеджера по кадрам. Издательство НОРМА (Издательская группа НОРМА – ИНФА. М), 2000. – 560 с.

*Михеева О.А.
студент
БГТУ им. Шухова
Россия, г.Белгород
Руководитель:*

к. э .н. ,доц. Шаповалов А.А.

НЕТРАДИЦИОННЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ПРИ ПОДБОРЕ ПЕРСОНАЛА

Современные руководители в последнее время все чаще прибегают к так называемым нетрадиционным методам оценки персонала при его приеме. На мой взгляд, это во многом можно объяснить ростом трудового рынка, и, как следствие, увеличением предложения на рынке труда. А, чем больше предложение, тем сложнее руководителю выбрать «лучшего из лучших». В связи с этим, возникает необходимость оценивать не только профессиональные навыки потенциальных сотрудника, но и их личностные качества.

Также, можно предположить, что подобная тенденция сложилась в современных условиях как результат увеличения значимости для работодателя таких качеств работника как креативность, способность мыслить нестандартно, нетрадиционный подход к ситуации.

У каждого руководителя, практикующего нестандартные методы оценки, имеется свой «арсенал» приемов. Методы зависят от той деятельности, которой должен заниматься кандидат, и направлены на выявление тех качеств, которые являются необходимыми для данного вида работы.

Так, в компаниях, где деятельность предполагает обслуживание большого клиентского потока первостепенным для персонала является такое качество как стрессоустойчивость. Самым распространенным приемом выявления этого качества является метод стрессового интервью [1]. Суть метода заключается в следующем: работодатель, в процессе собеседования с кандидатом на должность создает стрессовые ситуации посредством провокационных вопросов. Затем наблюдается реакция работника, его поведение, жесты, также важное значение имеет ответ, если конечно таковой последует. Нужно заметить, что перечень вопросов широкий и достаточно изощренный. Именно поэтому о подобном методе оценки множество негативных отзывов.

Нередко применяется следующий провокационный метод. В процессе беседы с потенциальным кадром создается иллюзия удачного собеседования для придания работнику уверенности в успешном исходе. Затем руководитель серьезно заявляет «Вы не подходите!». Этот метод направлен не только и не столько на определение стрессоустойчивости, сколько на определение наличия такого качества работника как целеустремленность, несомненно, одно из важнейших трудовых качеств. Так как,

целеустремленный кандидат в подобной ситуации «не ослабит хватку» и продолжит добиваться должности, доказывая свои конкурентные преимущества.

В торговле и рекламе, где для эффективного продвижения товара необходимо обладать, как минимум, творческим подходом, при подборе персонала применяются различные «тестирования на профессиональную пригодность». Цель – оценить умения выполнения определенной деятельности, а также выявить навык нестандартного мышления и творческого подхода. 55% фирм используют тесты, некоторым образом похожие на работу, которую кандидату предстоит выполнять[2]. Характерная черта данного метода- шуточность и несерьезность на первый взгляд. Этот метод хорош при необходимости выбора одного кандидата из нескольких. Группе претендентов задают задачу, например, как реализовать «явно женский» продукт мужской аудитории. Соответственно, кандидат, чьи предложения будут более действенными, и получит заветную должность.

При приеме на работу работодатели часто оценивают такое качество кандидатов как конфликтность и способность к коллективной деятельности [3]. Процедура выявления в этом случае несколько сложнее. Она представляет собой анкетирование претендента по ряду психологических вопросов. Естественно, ряд вопросов (предпочтительнее в виде тестов) разрабатывают и анализируют компетентные в этих вопросах психологи.

Кроме того, если существует необходимость оценки группы претендентов, сравнения, а также выяснения преимуществ каждого из них применяются разного рода деловые игры [4]. То есть, как правило, работодателем предлагается проблемная, часто организационная, ситуация. Задача - разработать комплекс эффективных решений. Наблюдая за процессом деловой игры можно выявить множество навыков каждого участника. Первым из таких является способность к взаимодействию или навык работы в коллективе. Во-вторых, анализируя решения, предложенные участниками можно судить об уровне профессионального развития каждого из них. Кроме того, в этой ситуации вероятнее всего определить лидера, а лидерские качества, как известно, приветствуются.

Порядка 11% руководителей при оценке персонала используют детектор лжи, тесты на честность или отношение к чему-либо, установленному компанией [2];

Бесконечно можно говорить о, на мой взгляд, неэффективных методах оценки при подборе персонала. Речь идет, например, об оценке кандидатов по почерку[5]. Именно этим, то есть почерком, занимается наука графология. Например, по мнению графологов, если у человека размашистый почерк, то это свидетельствует о коммуникабельности человека, а если между словами большой зазор, то обладатель почерка склонен к необдуманным решениям. На мой взгляд, подобные методы

весьма сомнительны, и, едва ли стоит полагаться на почерк человека для его оценки при приеме.

Также примером «сомнительных» методов является оценка потенциального сотрудника по его фотографии на основе анализа индивидуальных особенностей лица[5].

В последнее время все больше работодателей при приеме новых сотрудников обращаются к нетрадиционным приемам. Но есть и противники подобных методов оценки. Консерваторы считают, что единственным критерием оценки кандидата может быть только профессиональные навыки и уровень квалификации, потому, что только эти факторы могут объективно оценить результативность дальнейшей деятельности работника.

Что же касается моего личного мнения на этот счет, то я считаю, что при приеме сотрудников нужно оценивать, прежде всего, потенциал, который складывается из личных качеств человека, а не результаты, т. е. сложившийся набор навыков. На мой взгляд, человека, который обладает потенциалом можно легко обучить недостающим профессиональным навыкам, развивать и правильным образом использовать имеющиеся возможности, другими словами, создавать условия для развития потенциала. И результат не заставит себя ждать!

К сожалению, большинство работодателей на сегодняшний день – консерваторы. В качестве доказательства вышесказанного, можно упомянуть современную проблему рынка труда, где главный критерий подбора – опыт работы. Что препятствует устройству на работу молодых, энергичных, инициативных кадров, окончивших учебные заведения и, естественно, не имеющих профессионального опыта, но обладающих огромным потенциалом.

Использованные источники:

- 1.Метод стрессового интервью: cfip.ru»Менеджмент »Оценка персонала »stress.shtml;
2. Куприянов С.В., Шаповалов А.А., Божков Ю.Н. «Менеджмент»- Белгород: Изд-во БГТУ,2013.-455с.
- 3.Конфликтность персонала: vipmanager.moy.su»publ...konfliktami...
4. Деловые игры: psyfactor.org
5. Графология: grafol.ru

Моисеева К.Э.
студент группы ВЭМ-413
Нестеренко Т.В., к.н.э.
доцент кафедры экономики и менеджмента
ВПИ(филиал) ГОУ ВПО Волгоградский государственный
Технический университет
Россия, Волжский

ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Управление кадрами осуществляется в процессе выполнения определенных целенаправленных действий и предполагает следующие основные этапы и функции: определение целей и основных направлений работы с кадрами, постоянное совершенствование системы кадровой работы на производстве; определение средств, форм и методов осуществления поставленных целей, организацию работы по выполнению принятых решений, координацию и контроль выполнения намеченных мероприятий.

Методы управления кадрами подразделяются на три основные группы: экономические, организационно-распорядительные и социально-психологические.

К экономическим методам относятся прогнозирование и планирование кадровой работы, расчет баланса рабочих мест и трудовых ресурсов, определение основной и дополнительной потребности в кадрах, источников ее обеспечения и др.

Организационно-распорядительные методы предполагают применение различных способов воздействия на работников и основываются на использовании установленных организационных связей, правовых положений и норм (например, на правилах внутреннего трудового распорядка, положениях о порядке проведения аттестации или высвобождения работников, инструкциях о порядке ведения учета и хранения трудовых книжек рабочих и служащих и др.).

Социально-психологические методы управления кадрами представляют собой конкретные приемы и способы воздействия на процесс формирования и развития трудового коллектива и отдельных работников, в связи с чем подразделяются на социальные и психологические. Первые призваны воздействовать на весь коллектив (социальное планирование, создание оптимального психологического климата, изучение общественного мнения и др.), а вторые — на отдельных работников (методы психологического отбора, изучения и оценки кадров и т. д.).

Сложность и многогранность управления кадрами предполагает многоаспектный подход к этой важной проблеме. Различают следующие аспекты управления кадрами:

- технико-технологический (отражает уровень развития конкретного производства, особенности используемых в нем техники и технологии, производственные условия и др.);
- организационно-экономический (содержит вопросы, связанные с планированием численности и состава работающих, их материальным стимулированием, использованием рабочего времени, организацией делопроизводства и т. д.);
- правовой (включает вопросы соблюдения трудового законодательства в кадровой работе);
- социально-психологический (отражает вопросы социально-психологического обеспечения управления кадрами, внедрения различных социологических и психологических процедур в практику кадровой работы);
- педагогический (предполагает решение вопросов, связанных с воспитанием кадров, наставничеством и др.).

Морозова А.И.
*специалист сектора обучения
 в сфере размещения заказов и проведения
 торгов Южно-Российского института
 Российской академии народного
 хозяйства и государственной службы
 при Президенте РФ
 г. Ростов-на-Дону*

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РАМКАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЗАКУПОЧНОЙ ПОЛИТИКИ

Качественное изменение инструментов государственного регулирования детерминировано необходимостью реализации инновационной стратегии развития России. В последнее время все больше внимания уделяется вопросам стимулирования спроса на инновации, в первую очередь, в рамках государственных закупок, которые служат мощнейшей мерой поддержки инновационного бизнеса. Государственная закупочная политика, направленная на приобретение инновационных товаров и услуг, способна стимулировать рыночный спрос, обеспечивая тем самым первичное потребление и стабильный экономический рост. В настоящее время в России государственные закупки еще не являются действенным инструментом стимулирования инновационной активности, в то время как в развитых странах закупки для государственных нужд выступают в качестве важного ресурса для создания спроса на инновации.

Ярким примером является сопоставление экономик индустриально развитых и развивающихся государств. Например, доля частного финансирования инновационной деятельности в экономике США, Японии, Израиля, Германии, Южной Кореи находится на уровне 70% от общего

объема финансирования инноваций [1]. В то же самое время аналогичный показатель для России и Польши составляет около 30%, что свидетельствует о значительно более высокой доле государственного финансирования инновационной деятельности и недостаточном развитии частной активности. Данная статистика подтверждает идею о том, что с развитием инновационных процессов роль государственного финансирования снижается, в то время как возрастает роль государства как гаранта развития рыночных сил.

На поведение производителей прежде всего влияет покупательная способность потребителей их продукции. Если оставить в стороне коллективную покупательную способность отдельных субъектов, то именно государство через механизм государственных закупок является крупнейшим потребителем. Общий объем государственного и муниципального заказа с учетом госкорпораций и естественных монополий в 2012 году составил около 13 трлн. руб., что больше показателя предыдущего года на 4 % (Диаграмма 1). Принимаемые при осуществлении государственных закупок заказчиками управленческие решения о приобретении продукции оказывают существенное влияние на функционирование соответствующих рынков, особенно тех, где государство выступает в качестве единственного потребителя.

сумма, трлн руб

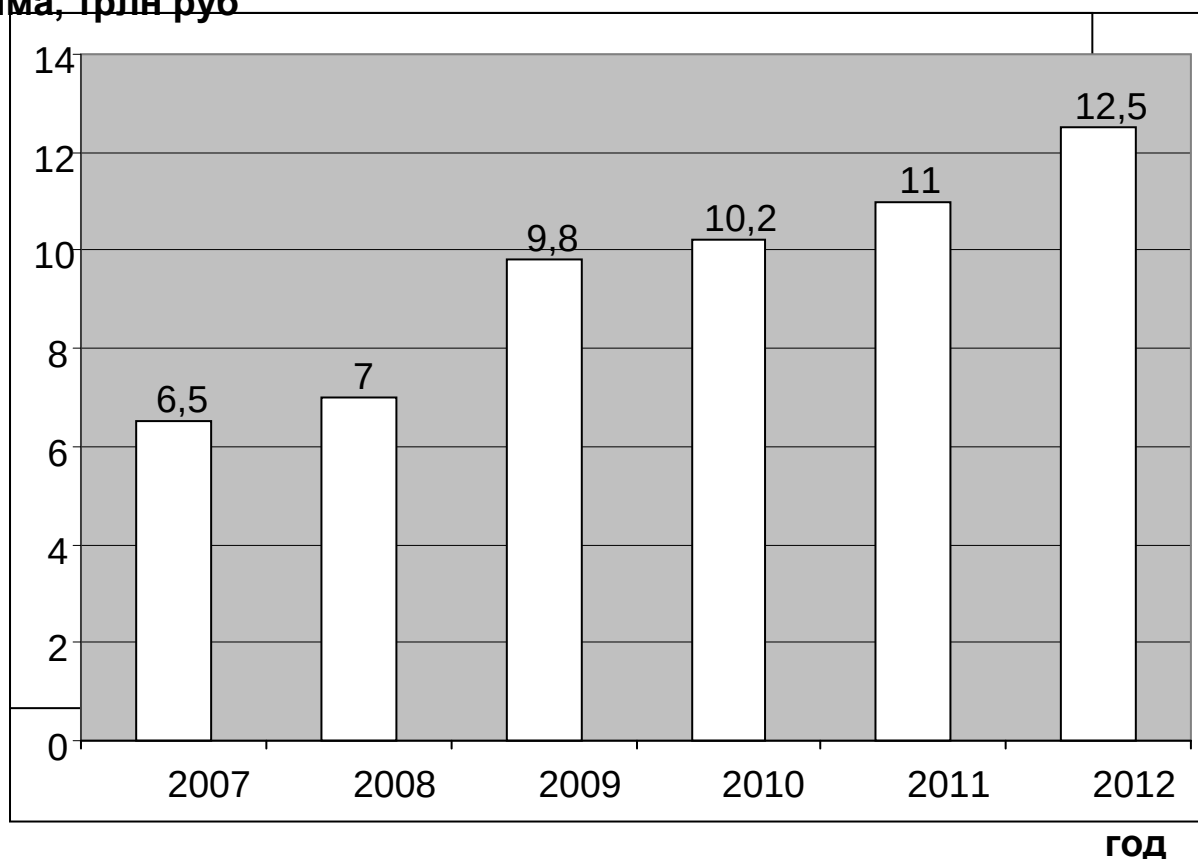


Диаграмма 1. Динамика расходов через государственные закупки в 2007 – 2012 гг.

Как показывает проведенный анализ статистических данных Министерства экономического развития РФ, объем средств, выделяемых на госзаказ, ежегодно увеличивается. Показатель расходов 2012 года превысил показатель 2007 года на 92%.

В большинстве высокоразвитых стран основной тенденцией государственных закупок является повышение их инновационной активности на основе перехода к системе «sustainable procurement», т.е. государственные закупки в целях устойчивого социально-экономического развития. Так, в Великобритании размер бюджета примерно в девять раз превышает собственные затраты британских компаний на инвестиции в исследования и развитие [2].

Базируясь на оценке зарубежного опыта, необходимо отметить невозможность достижения успеха в деле трансформации российской экономики из сырьевой в инновационную при отсутствии механизмов поддержки инновационной деятельности в рамках государственной закупочной политики. В российской экономике доля госзаказа велика, поэтому именно государственная закупочная политика может стать основным источником развития инновационных компаний, причем в наиболее инновационно-технологических секторах, таких, как энергоэффективность, машиностроение, металлообработка, транспорт и другие [3].

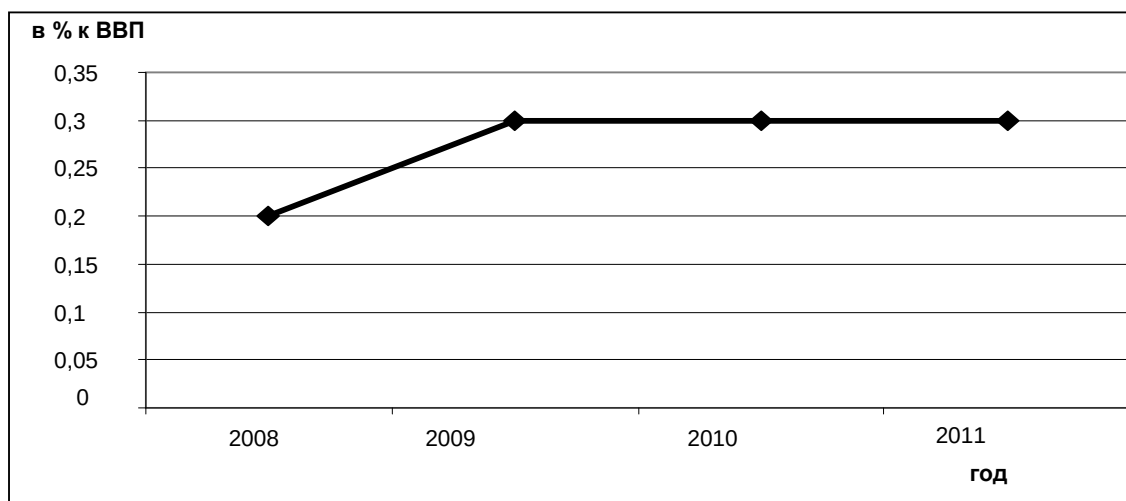


Диаграмма 2. Доля расходов на прикладные научные исследования в области национальной экономики в процентах к ВВП [4].

На основе анализа данных, опубликованных Росстатом, можно сделать вывод, что с 2009 года не наблюдается динамики расходов бюджета на инновационную продукцию по показателю расходов в процентах к ВВП (Диаграмма 2). Одной из причин является низкая мотивация бизнеса участия в проектах такого характера, неразвитость инструментов, направленных на развитие данного направления.

Для полного анализа государственных расходов на приобретение инновационной продукции необходимо проследить динамику в денежном выражении (Диаграмма 3).

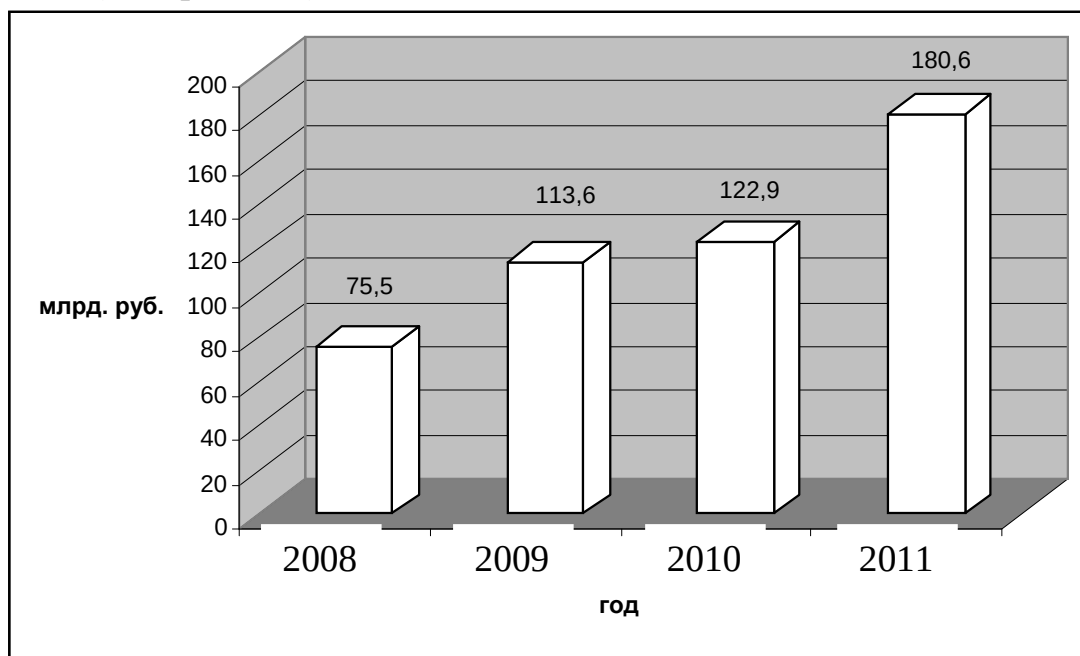


Диаграмма 3. Расходы на прикладные научные исследования в области национальной экономики (в денежном выражении) [4].

Анализ государственных расходов на прикладные научные исследования в области национальной экономики в денежном выражении

позволяет сделать вывод об увеличении бюджетных средств, выделяемых при приобретении инновационной продукции. Размер расходов в данной сфере в 2011 году увеличился по сравнению с аналогичным показателем 2008 года на 140%.

В настоящее время ориентированность государственной закупочной политики РФ на приобретение продукции инновационного характера определена в Федеральном законе от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее – контрактная система), который вступает в силу с 1 января 2014 года. Закон предусматривает совершенствование механизмов государственной закупочной политики с целью формирования экономических предпосылок для создания принципиально новой или с новыми потребительскими свойствами продукции.

Одним из основополагающих принципов контрактной системы в сфере закупок является принцип стимулирования инноваций. Так, заказчики при планировании и осуществлении закупок должны исходить из приоритета обеспечения государственных и муниципальных нужд путем закупок инновационной и высокотехнологичной продукции [5, ст. 10]. В целях обеспечения прозрачности информации о потребностях бюджетных учреждений в инновационной продукции, соблюдения принципа конкурентности в планы закупок включается информация о потребности в продукции инновационного характера. К ним относятся те товары, работы, услуги, которые по причине их технической и (или) технологической сложности, инновационного, высокотехнологичного или специализированного характера способны поставить, выполнить, оказать только поставщики (подрядчики, исполнители), имеющие необходимый уровень квалификации, а также предназначенные для проведения научных исследований, экспериментов, изысканий, проектных работ (в том числе архитектурно-строительного проектирования) [6, ст. 17]. В настоящее время законодательно не регламентирована доля данной категории товаров, работ, услуг в общем объеме государственного заказа.

Одной из задач государства в закупочной политике является стимулирование научно-исследовательской деятельности, что позволяет опосредованно увеличивать предложение инновационных товаров безотносительно к объему спроса на них. В целом государство, увеличивая расходы на закупки, создает дополнительный спрос на инновационные товары и услуги, что в свою очередь вызывает рост валового внутреннего продукта. Крайне важно стимулировать вложения бизнеса в новые разработки, модернизацию производства и передовые технологии.

Вовлечение государства в инновационные процессы посредством закупок продукции является не только крайне важным механизмом обеспечения экономического роста, но и основой поддержки

предпринимательских структур, особенно молодых, так как позволяет им претендовать на приток денежных средств на ранних стадиях жизненного цикла и гарантирует появление спроса на продукцию, еще не завоевавшую рыночной доли. «Получив оплату от государства за поставленную инновационную продукцию, хозяйствующие субъекты увеличивают свои расходы на основе собственной предельной склонности к потреблению. Тем самым они способствуют увеличению общего спроса и росту ВВП. За счет этого механизма рост государственных расходов запускает процесс мультипликационного национального дохода, аналогичный тому, который возникает при увеличении частных инвестиций» [7, с. 32]. Таким образом, государственная закупочная политика выполняет функцию стимулирования закупок продукции инновационного характера, развития экономики, способствует повышению макроэкономических показателей на уровне государства и региона. Помимо гарантий получения дохода, частные компании, выполняющие государственные заказы, имеют возможность продемонстрировать рынку свою продукцию, что является основой увеличения прибыльности бизнеса в будущем.

Основными проблемами закупок инновационной продукции в настоящее время являются сложность научного экспертного обоснования цели, потребности и объемов выделяемых материальных ресурсов; недостаточная транспарентность информации и отсутствие действенного контроля за расходованием бюджетных средств. Во многих случаях прозрачность выполнения госзаказа в данной сфере только формальна. На практике часть из них представляет собой так называемые завуалированные субсидии, другие являются результатом недобросовестной конкуренции, сговора на торгах. Как результат, возникают сложности при оценке объема фактически выделяемых средств на приобретение инновационной продукции.

В связи с тем, что государственная закупочная политика приобретает особое значение в условиях роста инновационной составляющей в стратегии развития российской экономики, актуальным для заказчиков становится вопрос оценки экономической эффективности НИОКР. В рамках повышения требований к качеству приобретаемой продукции, развития конкурентной среды, оценки результативности реализации программ необходимо создание в регионах координационных советов, состоящих из представителей органов власти, бизнес-структур и общества. Данные советы должны обеспечить необходимый обмен информацией и взаимодействие заказчика с организациями сектора исследований и разработок.

К функциям координационных советов должно относиться проведение экспертизы на соответствие продукции статусу инновационной, а также определение формализованных критериев для такой продукции. Приказом Минпромторга России от 01.11.2012 № 1618 утверждены Критерии отнесения товаров, работ и услуг к инновационной или

высокотехнологичной продукции, но распространяется их действие на положения статьи 4 Федерального закона от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц». Поэтому остается не определенным, будут ли данные критерии распространяться на действие госзаказа, реализуемого в рамках контрактной системы.

Независимые институты экспертов должны оказывать помощь заказчикам в определении потребностей, удовлетворение которых возможно лишь через приобретение или разработку инновационной продукции. Данные координационные советы должны решить проблему оценки инновационной продукции и ее соответствия потребностям государственных заказчиков. Также они должны выполнять функцию контроля: от этапа общественной экспертизы планов заказчиков, опубликованных на официальном сайте, на наличие потребности в инновационной продукции до стадии исполнения предпринимательскими структурами государственного заказа. Все решения координационных советов должны отвечать современным требованиям обеспечения транспарентности информации. Поэтому результаты оценки инновационных проектов, решения по их соответствию требованиям заказчика, данные аудита в обязательном порядке должны быть опубликованы на официальном сайте.

Одним из ключевых условий успеха деятельности координационных советов является обучение специалистов как со стороны государственных заказчиков, так и со стороны бизнес-сообщества и граждан. Особое внимание при этом уделяется созданию условий для квалифицированной деятельности советов, которые смогут осуществлять независимую экспертизу инновационной продукции в сфере госзакупок.

Как показывает анализ образовательных программ, в настоящее время отсутствуют программы обучения для представителей общественности, включенных в состав различного рода координационных советов. Таким образом, назрела объективная необходимость создания образовательной программы, направленной на повышение квалификации и переподготовку специалистов в области планирования, организации, проведения и исполнения государственных заказов в Российской Федерации, повышения квалификации предпринимателей, а также повышения квалификации и подготовки общественных контролеров, в том числе и представителей координационных советов в инновационной сфере.

Реализация образовательного проекта станет основой повышения профессионализма в сфере государственных закупок, в т.ч. инновационной продукции; привлечения общественности к процессу контроля на всех этапах государственных закупок как дополнительный механизм борьбы с коррупцией и повышения транспарентности информации; формирования института независимых экспертных советов, которые смогут квалифицированно осуществлять независимый гражданский аудит.

Важным фактором расширения спроса на инновации должно стать создание при поддержке государства информационной базы данных инновационных продуктов и технологий, включающей информацию о потребительских свойствах выпускаемой продукции, опыте ее эксплуатации потребителями. Данная информационная система будет создаваться на базе отраслевых ассоциаций бизнеса, экспертных структур, и в перспективе может быть использована для повышения инновационной направленности государственных закупок.

Таким образом, модернизация государственной закупочной политики направлена на формирование предпосылок благоприятного инновационного климата, включая создание стимулов бизнес-структурам для производства инновационной продукции во всех сферах деятельности. При этом необходимо формирование инструментов и механизмов поддержки государственных закупок инновационной продукции и эффективного размещения заказа на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы для государственных нужд. Институты общественно-государственного контроля над внедрением инноваций будут являться основой реализации инновационных заказов при условии своевременного получения необходимого объема знаний. В современных условиях государственная закупочная политика трансформируется из простого механизма распределения бюджетных средств в один из эффективных инструментов публичного управления социально-экономическим развитием страны [6, с. 34].

Инновации, наука и развитие технологий являются залогом конкурентоспособности бизнеса, повышения качества его деятельности, улучшения производительности и, как результат, экономического роста страны. Это само по себе может служить обоснованием для использования государственной закупочной политики в качестве стимулятора инновационной активности. Кроме того, инновации в сфере услуг и использования технологий также открывают возможности для повышения эффективности и качества деятельности государственных организаций.

Использованные источники:

1. Лукин А.Е., Налоговое стимулирование инновационной деятельности: опыт зарубежных стран // Экономические проблемы инновационного развития: научная монография / Под ред. К.А. Хубиева. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2009. – 118 с.
2. Бурков А.В. Государственные закупки как механизм стимулирования инноваций в Великобритании – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.portalzakupok.ru/library/153>
3. На Петербургском форуме обсудили актуальные темы развития инновационной экосистемы в России – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.polit.ru:8021/news/2012/09/27/jump_forum_SPb2/
4. Финансы России. 2012: Стат.сб./ Росстат. - М., 2012. – 462 с.

5. Федеральный закон от 05.04.2012 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» // Собрание законодательства РФ. - 08.04.2013. - № 14. - ст. 165
6. Распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 № 2227-р «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» // Собрание законодательства РФ. - 02.01.2012. - № 1. - ст. 216
7. Смотрицкая И., Черных С. Государственные закупки в формировании основ инновационной модели экономики – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.issras.ru/papers/Smotrickaya_Chernih_2010.pdf

Москвитина А.В.

Северо–Восточный Федеральный Университет им. М.К. Аммосова
СРАВНЕНИЕ УСТАНОВОК В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ И
КИТАЕ

В России прогрессирует тенденция предрасположенности молодежи к высшему образованию. Зачастую независимо от материального положения, родители вкладывают все денежные средства, чтобы их ребенок получил ВПО.

«Трудовое воспитание молодежи отсутствует, усиливается пропаганда нетрудовых доходов, чему способствует отечественное СМИ, особенно телевидение»⁶У молодежи рабочие профессии ассоциируются с тяжелым трудом, грязной и малооплачиваемой работой. Именно поэтому многие стремятся пойти в гуманитарное направление, даже если у индивида ярко выражен аналитический склад ума.

Согласно данным аналитиков трудоустройства России, некоторые приоритеты изменились. На 2011 год самыми востребованными кадрами были: инженер с высшим техническим образованием, профессиональный рабочий, специалист IT, маркетолог, логист, специалист в области химии, учитель, медицинский работник, строитель и агроном.⁷ А вот для представителей гуманитарного направления, а в особенности: юристов, экономистов, психологов, вакансий на рынке труда значительно сократилось.

Что касается Китая, ситуация обстоит совершенно иначе. Распределение трудовых ресурсов происходит планомерно, в результате чего не происходит кризисных ситуаций. Это достигается посредством особой образовательной системы.

Особенность образовательной системы заключается в том, что детей с начальных классов к общественному труду и мероприятиям (1 раз в неделю), к работам в мастерских и близлежащих фермах (минимум 2 недели в году).

⁶ Семенова Л.А. «Ценность высшего образования» стр. 4-6

⁷<http://www.temasamara.ru/workarticles/kakie-specialnosti-naibolee-vostrebovany-v-rossii-83>

Это не что иное, как трудовое воспитание. Также китайским детям в начальной школе преподают уроки морали и этики. В средней школе особое внимание уделяется китайскому языку и математике (38%), все остальное время поделено между естественными и гуманитарными науками, также уроками эстетического развития.

Выпускникам средней школ на выбор дается академический профиль (делается упор на подготовку к поступлению в вузы) и профессионально-технический профиль, представленный тремя школами, наиболее престижной считается специально-техническая школа, которая предлагает 4-летние программы обучения в таких областях как сельское хозяйство, экономика, инженерия, медицина, юриспруденция и т.д.⁸

Для получения аттестата в Китае, каждому выпускнику необходимо сдать экзамены по 10 предметам. Результаты оцениваются по 100-балльной шкале.

Высшее образование в Китае доступно лишь тем, кто окончил школу с академическим профилем и специально-техническую школу. Из-за большой конкуренции, в самые почитаемые вузы города Пекин и Шанхай, такие как: TsinghuaUniversity, BeijingUniversity, ShanghaiJiaoTongUniversity, FudanUniversity поступают самые способные и талантливые люди.⁹ Пожалуй, стоит отметить и то, что опять-таки из-за большой конкуренции, после исключения из любого учебного заведения, китайский студент, не имеет шанса поступить куда-либо еще.

В заключении можно прийти к выводу, что в России, превосходит количество работников непроизводственной сферы. Это в основном «заслуга» руководящей элиты. Ведь правительство, должно регулировать и в каких-то вопросах формировать общественное мнение и сознание, влияя как напрямую, так и не вербально. Многие учащиеся и их родители пренебрегают своим образованием.

В Китае к вопросам об образовании относятся очень трепетно. Основным стимулом является большая конкуренция. Ведь если не выделится на фоне миллиардного населения, тебя автоматически причисляют к посредственной массе миллиарда. В отличие от России, в Китае преобладают профессии технического характера: инженеры, строители, архитекторы, планировщики, аналитики и логисты.

⁸http://www.diplomabroad.ru/kitajsistema_obrazovaniya_v_kitae

⁹<http://www.portalchina.ru/articles/5-best-universities.html>

Мусина А.Ф.
студент специальности «ГМУ»
Юнусбаева В.Ф. к.с.н.
ассистент
ФГБОУ ВПО «БашГАУ»
Россия, г.Уфа

РОЛЬ НОВОГО УРЕНГОЯ В РАЗВИТИИ СЕВЕРНЫХ ТЕРРИТОРИЙ

Новый Уренгой — город в Ямало-Ненецком автономном округе, первый по величине город округа, один из немногих российских региональных городов, превосходящих административный центр своего субъекта федерации (Салехард) как по численности населения, так и по промышленному потенциалу. Город расположен на берегу реки Ево-Яха, притока Пура.

В последнее время город во всех направлениях является не только крупным промышленным центром, но и социально-культурным.

На территории Нового Уренгоя расположены многочисленные предприятия по переработки нефти и газа, такие как: ООО «Уренгойгазпром», ООО «Ямбурггазодобыча», ООО «Тюменьбургаз» [2].

На момент переписи населения проведенной в октябре 2002 года в муниципальном образовании город Новый Уренгой проживало 104,27 тыс. человек, из них в районах Северный и Южный города Новый Уренгой 90,6%. В 2009 году численность населения муниципального образования город Новый Уренгой превысила показатель 2002 года на 14,8% и составила 119,62 тыс. человек.

Численность и доля детей и подростков до 18 лет больше (25,75 тыс. чел.), чем лиц пенсионного возраста. Лица моложе трудоспособного возраста составляют 17,82% численности населения, старше трудоспособного возраста – 13,3 %.

Численность муниципального образования город Новый Уренгой на протяжении длительного периода формировалась под воздействием естественного и миграционного приростов населения. Однако с 2008 года прирост населения муниципального образования происходит за счет естественного прироста.

Основными факторами формирования положительного баланса естественного движения населения являются более молодая возрастная структура населения (в 2008 году доля в составе населения лиц в возрасте 20 – 44 лет в муниципальном образовании составил 44,4%) и относительно высокий уровень среднедушевых доходов населения.

Уровень рождаемости в муниципальном образовании город Новый Уренгой с 1985 года всегда превышал общероссийский уровень. В 2009 году показатель рождаемости по муниципальному образованию составил 13,8 человек на 1000 человек населения. В Ямало-Ненецком автономном округе в это же время уровень рождаемости составил 14,9 человек на 1000 человек

населения, в целом по Российской Федерации 12,41 человек на 1000 человек населения. Коэффициент смертности в 2009 году в муниципальном образовании город Новый Уренгой составил 3,5 человек на 1000 человек населения. В Ямало-Ненецком автономном округе данный показатель за 2009 год составил 5,3 человек на 1000 человек населения.

Средняя зарплата в Новом Уренгое на основе 766 вакансий- 51 000 рублей. Например, зарплата машинистов- 60 000 рублей, инженеров- 59 000 рублей, специалист- 43 000 рублей, менеджеры- 40 000 рублей, продавец- 32 000 рублей [1].

На сегодняшний день Новый Уренгой объявлен закрытым городом. Причиной его закрытия послужила борьба с незаконной миграцией. Так как город стал пользоваться повышенной популярностью у трудовых мигрантов.

После озвученной МВД по Новому Уренгою статистики 2012 года следовало, что количество преступлений, совершенных приезжими возросло на 64%. Руководство новоуренгойского отдела управления ФМС ЯНАО также оценивает миграционную ситуацию как сложную, поскольку Новый Уренгой по-прежнему остается привлекательным городом для желающих заработать. В текущем году в городе на миграционный учет поставлено более 24 тыс. человек, что на 19% больше, чем за аналогичный период прошлого года.

Руководитель центра по противодействию экстремизму УМВД по Ямало-Ненецкому автономному округу Сергей Савин пояснил, почему введено такое ограничение на посещение Нового Уренгоя. Все дело в том, что в городе зафиксирована активность ячеек международных экстремистских организаций, таких как «Имарат Кавказ», а также религиозных групп ваххабитского толка. [3].

Встает вопрос актуальным ли является закрытие города и каковы будут последствия.

Использованные источники:

1. Новый Уренгой открыли для граждан России // Неправомерный антиэкстремизм [Электронный ресурс]- Режим доступа: <http://www.sova-center.ru/misuse/news/other-actions/2012/12/d25950/> (дата обращения: 21.03.2013).
2. Мой город [Электронный ресурс]-Режим доступа: <http://www.mojgorod.ru/janao/novyurengoj> (дата обращения 23.03.2013).
3. Рубеж Севера // Информационное агентство [Электронный ресурс]- Режим доступа: <http://rubsev.ru/2012/12/novyj-urengoj-otdelili-ot-strany-iz-za-migrantov-islamistov/> (дата обращения 25.03.2013).

*Мухамбеков М.М., д.э.н.
профессор*

*Азатбек Т.А. д.э.н.
Жансагимова А.Е.
магистр экономики
Ниязбекова Ш.У.
магистр экономики
ЕНУ, им. Гумилева
Казахстан, г.Астана*

КАЧЕСТВЕННАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ТУРИСТИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ РК

Богатейшая история Казахстана, начинающаяся с первого века до нашей эры, редкостные материальные исторические памятники, самобытная культура, политическая стабильность, открытость республики и ее готовность к сотрудничеству, - все это располагает к интенсивному развитию туристской индустрии. Особое внимание уделяется сейчас возрождению туризма на отрезке «Великого Шелкового пути». Особенно важная роль отводится туристскому освоению Алматинской, Жамбылской, Кызылординской, Южно-Казахстанской областей, а также Восточно-Казахстанской, Мангистауской и Карагандинской, имеющих рекреационные и исторические возможности для привлечения туристов в Казахстан [1].

В частности, фауна и флора Каспийского моря по сравнению с океаном небогаты: обитает более 500 видов растений и 854 - рыб и животных. На Каспии добывается 70% мирового объема осетровой икры. Основной промысловой рыбой является килька. Добывается по квотам для стран Каспия, достаточно много осетровых, значительное количество воблы, судака, сазана, леща. Огромный интерес вызывает скопление перелетных птиц на побережье Каспия в районе Хазарского заповедника в зимний период (до 600 тысяч), среди которых около 15-17 тысяч фламинго, до 20 тысяч лебедей трех видов. Прилетают на зимовку и орланы-белохвосты, выполняющих роль санитаров в огромном скоплении кашкалдаков (лысух), нырковых уток и прекрасных огарей и пеганок.

К уникальным туристическим ресурсам региона Казахстана и Средней Азии относится такая разновидность климатических курортов как климатокумысолечебные курорты. Количество климатокумысолечебных курортов в мире невелико — около 40. Наиболее крупные кумысолечебные курорты Казахстана на Бурабай — посёлок, климато-кумысолечебный курорт с 1910 года в Акмолинской области Казахстана, возведённый у одноимённого озера. В Бурабае расположены детские оздоровительные центры «Дашенька», «Жезказганец», «Звездный», «Ракета» и республиканский молодежный центр «Окжетпес» (бывший пионерлагерь «Мечта»). В 30 км расположено озеро Майбалык с лечебными грязями. Национальный парк «Бурабай» создали в 2000 году и сейчас контроль за ним осуществляется Управлением делами Президента. На данной местности находится 14 озер, средней площадью по квадратному километру, большое

количество мелких озер, наиболее известными из которых являются Боровое, Котырколь, Горное, Щучье, Карасье и Лебединое.

К грязелечебным курортам Казахстана относится село Муялды — грязевой курорт в Павлодарской области Казахстана, в 17 км от Павлодара, в западной части Кулундинской степи. Лечебные средства: иловая грязь и горько-солёная рапа озера Муялды. Лечение больных с заболеваниями органов движения и опоры, гинекологическими, нервной системы. Санаторий, грязелечебница [2].

Казахстан особенно выделяется именно своими горнолыжными курортами, перечислим главные из них.

Чимбулак, Шимбулак (каз. Шымбұлақ) — популярный горнолыжный курорт в Казахстане, близ Алма-Аты, расположенный на хребте Заилийский Алатау немного выше знаменитого высокогорного катка «Медео». Благоприятные природные условия привлекают туристов, альпинистов, горнолыжников к этому району с доступным рельефом, позволяют прокладывать лыжные трассы с перепадом высот 900—1000 м. Длина трассы спортивного спуска с Талгарского перевала 3500 м, слалома — гиганта 1500 м, средняя ширина 25 м, уклон 11°-29°. Такие параметры позволяют спортсменам на всем её протяжении развивать предельные скорости. Подняться на самую высокую точку Чимбулака можно по современной канатной дороге, которая начинается метрах в 300 от катка «Медео». Первая секция канатной дороги ведет к нижней точке горнолыжных трасс Чимбулака, где находятся прокат лыж, сноубордов и оборудования, закусочные и рестораны. Вторая секция канатной дороги ведет примерно в середину трассы, откуда уже можно начинать спуск или сделать пересадку на третью секцию дороги, которая приведет на самую высокую точку Чимбулака, Талгарский перевал, находящуюся выше облаков.

Електы (казах. Елікті) - горнолыжный курорт, расположенный на севере Республики Казахстан, в 325 км от г.Астана. Гора, главная достопримечательность комплекса, также называется Електы (500 м. над уровнем моря). Несколько трасс, проходящих по горе, покрыты лесом, что обеспечивает защиту в ветреную погоду. Горнолыжные трассы разделены на категории различной сложности: для начинающих лыжников и маленьких детей, протяженностью 200-400 м.; трассы для начинающих лыжников, более сложные, протяжённостью 600-700 м.; трассы среднего уровня сложности 300-500 м.; сложные трассы для опытных горнолыжников 500-1300 метров. Перепад высот до 330 метров с интересными спусками и поворотами [3].

Основные горные курорты Казахстана : Баянаул — посёлок, райцентр Баянаульского района в Павлодарской области, возле озера Сабындыколь у подножия Баянаульских гор; Алма-Арасан — бальнеологический горный курорт в Казахстане, находится в 26 км от Алма-Аты в Алма-Арасанском ущелье, Заилийского Алатау, в живописной местности, на высоте 1800—

1850 метров над уровнем моря. Открыт в 1931 году; Мерке – горный курорт, который имеет также и культурно-историческое значение. Святилище Мерке находится на высоте 3000 метров над уровнем моря. Около 70 стел стоят одиночно или группами в центре курганов, за пределами курганов, оград, иногда за пределами ограды и в единственном случае - внутри ограды [4].

Таким образом, на наш взгляд, рекреационные ресурсы и культурно-исторический потенциал Казахстана позволяют занять свою нишу в мировом туристическом рынке и достичь интенсивного роста туристской отрасли в стране. Такой интенсивный рост объемов туристического рынка будет способствовать росту занятости и доход населения, вовлеченного в туристскую отрасль, а также развитию смежных с туризмом отраслей и что самое важное, увеличению притока инвестиций в казахстанскую экономику.

Перспективной формой экономического развития, как было показано в первой главе, является кластерная методика. Все это делает актуальным развитие в Казахстане туристических кластеров, прежде всего в Щучинско-Боровском районе. Нами предлагается сосредоточиться на кластерном развитии именно этого района, модель формирования кластера в этой зоне будет представлена в третьей главе [5].

Для экономики Казахстана ожидаются следующие преимущества применения кластерного подхода в туристической сфере:

1. Преодоление неравномерности развития туристской области, формирование новых развитых туристических зон в регионах.
2. Преодоление стагнации по ряду показателей туристской отрасли за счет интенсификации развития в регионах.
3. Концентрирование научных, административных и финансовых усилий на развитие перспективных районов с уникальными туристическими ресурсами.
4. Увеличить приток инвестиций в туристическую отрасль и обеспечить ее интенсивное развитие.

Использованные источники:

1. Александр Шатов. Она была первой // sport.nur.kz
2. <http://todase.kz/blog/sobytiya-gorodov-kazaxstana/gondolnaya-doroga-medeu-chimbulak>
3. <http://www.vecher.kz/?S=10-200809250720>
4. http://www.tabagan.kz/page.php?page_id=146&lang=1
5. <http://geo.1september.ru/2005/20/3.htm>

*Мухамедьянова Г.А.
Запольских Ю.А., к.э.н., доцент
Бакирский государственный аграрный университет
г.Уфа, Россия*

ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТОРОВ НА РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ

Российский фондовый рынок в настоящее время бурно развивается, растет количество розничных инвесторов, финансовых посредников, однако пока этот рост во многом зависит от спекулятивных настроений, он характеризуется высокой зависимостью от иностранного капитала. Активность населения остается низкой.

Формирование современного фондового рынка невозможно без массового участия мелких частных инвесторов. Основная доля привлекательного сегмента потенциальных участников рынка сконцентрирована в больших городах и мегаполисах. Проблемы их привлечения для формирования активного инвестиционного поведения существуют уже не первый год и лежат в различных пространствах социальных взаимодействий[1].

К частным инвесторам мы относим так называемых «рыночных инвесторов» – физических лиц, которые осознанно приняли решение об инвестировании на рынке ценных бумаг и периодически пользуются услугами брокеров, доверительных управляющих или приобрели инвестиционные паи ПИФ.

Таблица 1.1 Общее число инвесторов на конец января 2013 г.

Страна	Тыс.чел.	% экономически активного населения
США	92000	59,16
Китай	72000	7,18
Индия	19000	3,90
Бразилия	600	0,58
Россия	808	1,07

Внутренняя база инвесторов в России по сравнению с другими развивающимися странами развита слабо. По данным НАУФОР, в России насчитывается 808 тыс. частных инвесторов, однако только у 68,9 тыс. из них счета активны, то есть по ним совершается более одной сделки в месяц. Для сравнения: по данным китайской Комиссии по регулированию рынка ценных бумаг, в стране существует 72 млн частных инвесторов. Это составляет 11% от населения страны, проживающего в городах. На них приходится около 80% всех объемов торгов китайского рынка[3].

На рисунке 1.1 приведены данные о количестве клиентов ФБ ММВБ – физических лиц (уникальные клиенты).

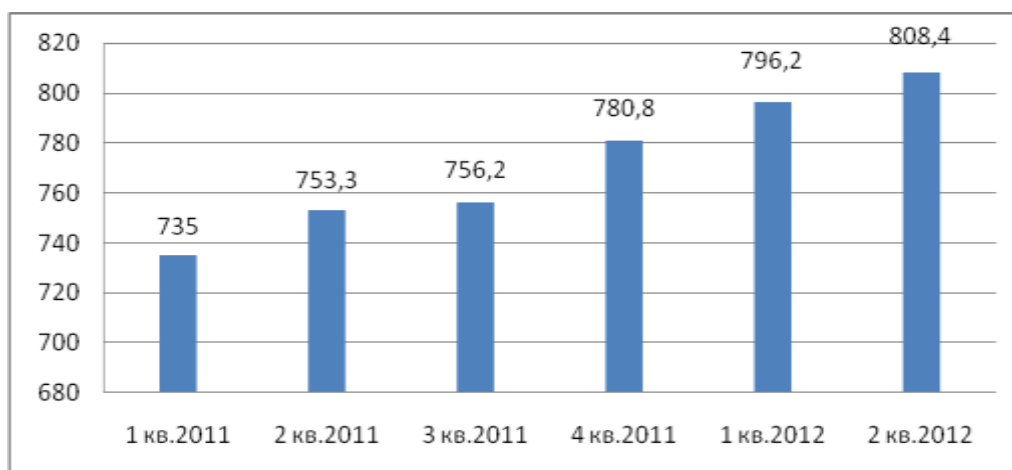


Рисунок 1.1 Физические лица –клиенты ФБ ММВБ

К итогу второго квартала 2012 г. количество инвесторов – физических лиц превысило 800 тыс. чел., что в относительном исчислении на 3,5% больше, чем в начале года.

Важной характеристикой частной инвесторской базы является количество так называемых активных инвесторов, то есть тех, кто осуществляет на фондовой бирже не менее одной сделки в месяц. На рисунке 1.2 представлены данные по активным инвесторам – физическим лицам – клиентам ФБ ММВБ. Учитывая, что в поведении активных инвесторов ярко выражены сезонные факторы (наблюдаются спад летом и повышенная активность в начале осени) данные на этом графике представлены в помесечных разрезах.

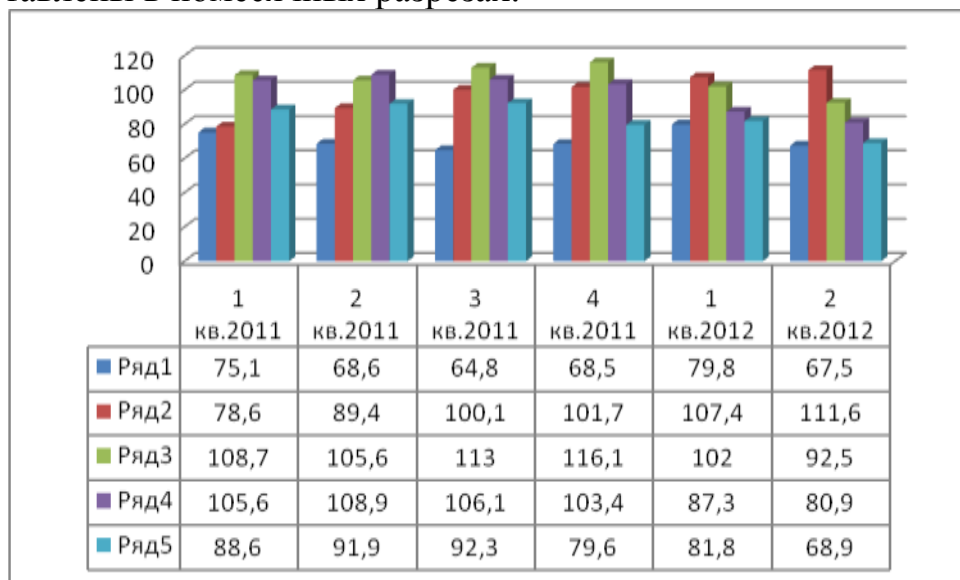


Рисунок 1.2 Физические лица- активные клиенты ФБ ММВБ

Количество активных инвесторов – физических лиц традиционно составляет небольшую долю от общего числа уникальных клиентов – физических лиц. В июне 2012 г. эта доля оказалась минимальной за последние пять лет, в которые происходит раскрытие информации об активных клиентах. По итогам первого полугодия 2011 г. количество частных инвесторов оказалось в среднем меньше на 7,3%, чем годом ранее, а

в 2012 г. снижение составило уже 14,8%. В июне 2012 г. количество активных клиентов составляло всего 68,9 тыс. чел., а их доля в общем числе инвесторов – физических лиц упала до 8,5%.

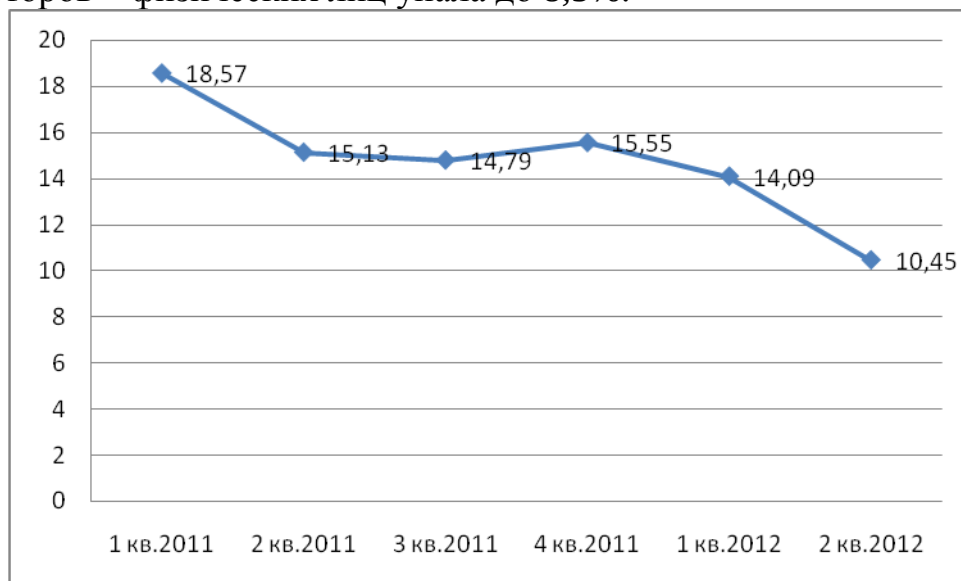


Рисунок 1.3 Доля физических лиц в стоимостном объеме сделок с ценными бумагами на Фондовом рынке

На рисунке 1.3 приведен график, характеризующий долю физических лиц в общем стоимостном объеме сделок с акциями и корпоративными облигациями в различных секторах фондового рынка Группы «Московская Биржа». В течение первого полугодия доля физических лиц в общем стоимостном объеме сделок с акциями уменьшалась и по итогам второго квартала составила 10,5%, тогда как годом ранее этот показатель составлял 15,5%. Такое снижение происходит синхронно со снижением числа активных клиентов [2].

Выделим основные причины, тормозящие развитие российского фондового рынка:

1) схожесть продуктов, предлагаемых российскими инвестиционными фондами. Остаются немногочисленными попытки разработки эксклюзивных продуктов, а соответственно не происходит усиление конкурентной борьбы за частного инвестора.

2) в России отсутствует институт независимых инвестиционных консультантов. На нашем рынке есть больной (в лице инвестора), есть аптекарь (в лице брокера), но нет доктора. Больной идет напрямую к аптекарю, и аптекарь дает ему то, что имеет, а не то, что посоветовал бы доктор.

3) потребность в создании центральной инфраструктурной организации. Это централизованный электронный документооборот для проведения расчетных операций между брокером и управляющим.

Для привлечения инвесторов на российский рынок требуются целенаправленные усилия государства по их защите. На рынке инвестор,

особенно мелкий, не является главным действующим лицом. Гражданин как инвестор более уязвим, чем эмитент или посредник.

Таким образом, для преодоления перекосов в развитии отечественного рынка ценных бумаг, снижения его спекулятивного характера и, как следствие, повышения стабильности нужно в массовом порядке привлечь на рынок индивидуальных инвесторов. Для этой цели необходимо осуществление государственной политики поддержки фондового рынка, в том числе направленной на информирование, обучение широких масс населения инвестиционной грамотности, создание института независимых инвестиционных консультантов, упрощение доступа частного инвестора к инвестиционным продуктам путем создания централизованного электронного документооборота.

Использованные источники:

1. Мельникова, Е.В. Проблемы привлечения долгосрочного инвестора на фондовый рынок [Текст] / Е.В. Мельникова, М.В. Плешакова, Л.П. Широкая // Финансы и кредит. – 2012. – № 14. – С. 54.59.
2. Российский фондовый рынок: первое полугодие 2012г. События и факты [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.naufor.ru/download/pdf/factbook/ru/RFR2012_1.pdf - 28.04.2013.
3. Официальный сайт НАУФОР [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.naufor.ru/> - 29.04.2013.

Мухина Н.М.

Рабцевич А.А.

ассистент

Башкирский государственный университет

экономический факультет

г. Уфа, Россия

НОРМИРОВАНИЕ ТРУДА КАК ЭЛЕМЕНТ ОРГАНИЗАЦИИ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Вне зависимости от конкретно-исторических систем, в самом общем содержании, нормирование труда – это определение трудовых затрат данного количества и качества, необходимых для производства или какого-либо преобразования материально-вещественного продукта или услуги. В условиях рыночной экономики – определение объема работ данного качества, который работник должен выполнить за цену своей рабочей силы, т.е. норма труда – цена, выраженная в единицах труда. Из данных рассуждений следует, что в рыночной экономике не может быть заработной платы без нормирования труда [6].

Полная экономическая самостоятельность и свобода предпринимательства, характерные для рыночной экономики, определяют, что основные вопросы нормирования труда как меры его оплаты решаются

на уровне предприятия. Предприятия самостоятельно устанавливают тарифные ставки, определяют размеры премиальных выплат, доплат за неблагоприятные условия труда и т.д. Актуальность нормирования труда в настоящее время повышается в связи с определением стоимости (цены) рабочей силы на рынке труда, где в рыночные отношения вступают работодатели и работники. Обе стороны заинтересованы в использовании обоснованных норм труда, целесообразном использовании рабочего времени по длительности, по степени интенсивности труда, в зависимости от темпа работы [2].

Нормирование труда выступает ключевым элементом мотивации работников к выполнению определенного объема работы. Статистика свидетельствует, что применение адекватных норм труда в сочетании с грамотной системой стимулирующих выплат способно на четверть поднять производительность труда [4]. Низкий уровень оплаты труда не стимулирует работников к полной трудовой отдаче, завышенные сверхнапряженные нормы формируют трудовую пассивность [5]. Если в результате использования определенных норм работник реализует свои физиологические, персональные и социальные потребности, то эти нормы можно рассматривать как инструмент вторичного принуждения. У работника, оптимально реализующего свои трудовые способности и получающего адекватное вознаграждение, повышается интерес к более эффективному использованию рабочего времени, к работе по оптимальным напряженным нормам [3].

Совершенствование тарифов и норм труда становится неременным условием эффективной системы оплаты труда на предприятиях. Норма труда в сочетании с тарифом фактически воплощает закон рыночного обмена между собственником рабочей силы и собственником средств производства. Тарифы являются предметом соглашений трехсторонних комиссий, коллективных договоров. Сложность заключается в том, что величину тарифов нельзя вычислить достаточно точно. Тариф устанавливается исходя из опыта аналогичных предприятий или данных предыдущего периода с некоторыми поправками. В отличие от тарифов нормы можно рассчитать достаточно точно. Существуют эффективные инструменты определения затрат труда, причем на предприятиях индустриально развитых стран они постоянно совершенствуются. В советские времена попытки их внедрения в практику провалились. В производственном секторе российской экономики до сих пор не разработаны ясные и эффективные механизмы. Исправить положение помогут осмысление и внедрение зарубежного опыта нормирования труда, а также результаты экспериментов, проведенных на ряде отечественных предприятий [1].

Использованные источники:

1. Бартунаев Л. Нормирование и стоимость труда // Человек и труд. – 2005. - №1. – с. 79-80

2. Зубкова А., Суетина Л. Нормирование труда в рыночных условиях // Человек и труд. – 2000. - №2. – с.82-83
3. Кривоzubова А., Малаховская М. Нормирование труда – основа планирования и организации производства // Человек и труд. – 2012. - № 4. – с.66-67
4. Черняева Д.В. Нормирование труда в зарубежных странах // Труд за рубежом. – 2008. - №1. – с.124
5. Чижова Л. Развитие трудового потенциала: обоснование стратегии // Человек и труд. – 2006. - №1. – с.48
6. Яковлев Р. Нормирование труда: необходимость и задачи возрождения // Российский экономический журнал. – 2001. - №9. – с.64

*Назаренко А.Ю.
Гарифуллина А.Ф., к.п.н.
ФГБОУ ВПО БГАУ
г. Уфа*

ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАТИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Информатизация, использование современных информационно-телекоммуникационных технологий (ИКТ) предоставляют принципиально новые возможности для совершенствования государственного управления, пересмотра взаимоотношений между государством, его органами управления и самоуправления и обществом, а создание электронных правительств выводит на объективно новый вид взаимосвязей «гражданин – государство», основанных на «прозрачности» принимаемых решений, исключении субъективных факторов из процесса управления как процесса принятия решения. Государство уделяет если и не совсем достаточное внимание информатизации, то реально видит ее проблемы и перспективы развития.

В процессах информационно-коммуникационного развития государственного и муниципального управления имеются следующие общие проблемы.

1. Резкое возрастание потребностей органов государственного управления в объективной, достоверной и современной информации о реальном положении дел, как в подведомственных, так и в смежных отраслях, регионах, городах, предприятиях;

2. Недостаточность только сбора информации, поскольку принятие эффективных управленческих решений возможно лишь с применением оперативно функционирующего аналитического аппарата, позволяющего вскрывать причинно-следственные связи явлений и прогнозировать ситуации, вырабатывать варианты решений и оценивать их, контролировать исполнение.

3. Повышение требований к информационной прозрачности самих органов власти.

Граждане должны иметь представление о структуре и функциях органов государственного управления. Взаимодействие граждан с органами государственного управления происходит по принципу «одного окна» и должно выглядеть следующим образом

4. Недостаточность нормативной правовой базы и отсутствие единой методологии информатизации.

Данная проблема наиболее отчетливо проявляется на муниципальном и региональных уровнях власти. Базовой основой для создания правового поля информатизации регионов и территориальных образований, формирования региональных и муниципальных информационных ресурсов, информационного обслуживания населения является федеральное законодательство в информационной сфере, которое определяет основные направления государственной политики в области информатизации.

5. Недостаточный уровень финансирования программ информатизации.

Определённую поддержку развитию работ по информатизации государственного и муниципального управления оказывает реализация Федеральной целевой программы «Электронная Россия (2002-2010 годы)».

На протяжении последних лет объёмы инвестиций в развитие информатизации неуклонно растут и можно прогнозировать сохранение этой тенденции на несколько лет вперед.

Однако этот процесс во многом носит стихийный характер. Реализуются отдельные нескоординированные планы информатизации некоторых ведомств, предприятий и учреждений, что приводит к дублированию затрат, приобретению бесперспективных технологий и оборудования. Каждый из субъектов деятельности вынужден создавать и поддерживать в актуальном состоянии собственные элементы информационных ресурсов (базовые справочники о физических и юридических лицах, о недвижимости и адресах и прочие данные), которые можно приобрести с меньшими затратами в уполномоченных структурах.

6. Недостаточное количество и низкий профессионализм специалистов по информатизации органов государственного и муниципального управления.

Значительную долю в расходах на информатизацию составляют затраты на приобретение средств вычислительной техники, а на втором месте затраты на обучение специалистов.

Таким образом, решение этих и других вопросов развития информатизации государственного и муниципального управления во многом зависит от эффективной государственной информационной политики. Для этого необходимо выполнение следующих условий:

1. соответствие актуальным задачам и результатам административной реформы;

2. сохранение баланса между усилением эффективности государства на основе информационных технологий и обеспечением общественного контроля деятельности органов государственной власти;

3. корректировка и модернизации федеральных целевых программ, межведомственных и ведомственных программ, содержащих мероприятий по внедрению информационных технологий в деятельность федеральных органов государственной власти с учетом основных положений настоящей Концепции;

4. приоритетное использование отечественных научно-технических и промышленных разработок в сфере информационно-технологической инфраструктуры, использование опыта и услуг участников российского рынка информационных технологий;

5. необходимость создания и развития технологий электронного правительства как механизма предоставления услуг государства обществу.

На сегодняшний день внедрение электронных методов управления в систему государственного управления является одним из наиболее перспективных направлений административного реформирования.

*Назипов Р.Р.
магистр кафедры "Финансы и кредит"
институт экономики и финансов
Тольяттинского Государственного Университета
Россия, г.Тольятти, Самарская обл.*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЦИИ

Сущность финансового состояния коммерческой организации. Рассмотрение сущности финансового состояния организации невозможно без уточнения понятия «финансы коммерческой организации».

Финансы (фр. Finance от ср. – лат. Financia) [24] в переводе означает наличность, доход, в широком смысле – денежные средства, денежные обороты. Понятие «финансы» неразрывно связано с деньгами и товарно-денежными отношениями. Финансы всегда имеют денежную форму. В условиях товарно-денежных отношений происходит непрерывный процесс движения денег, переход их от одного владельца к другому. Но финансы существенно отличаются от денег и по содержанию, и по выполняемым функциям, однако это два взаимосвязанных понятия.

Деньги – это товар особого рода, стихийно выделившийся в общей массе товаров. Его особенность состоит в том, что он по сути представляет всеобщий эквивалент, с помощью которого измеряются затраты труда производителей. Первичность денег по отношению к финансам не вызывает сомнений ни в историческом, ни в экономическом планах. Рассматривая

деньги и финансы, их основное различие заключается в функциях. Деньги имеют функцию как меру стоимости, как средства обращения, как средства платежа, как средства накопления и сбережения, как функция мировых денег, т.е. деньги, являются антиподом товара – всеобщим эквивалентом и функционируют в виде символа ценности. Денежная сфера представляет собой систему денежных потоков, т.е. систему денежного обеспечения и обслуживания экономики, где все денежные потоки – финансовые, кредитные, потоки денежного обращения являются основой движения денег.

Ковалева Т.М. [2,3] считает, что «сущность финансов следует рассматривать с двух методологических позиций: с категориальной и с практической (в реальной экономике). Как экономические категории, финансы и деньги различаются способами своего существования и соотносятся между собой как форма и содержание, но с практической точки зрения финансовые и денежные отношения находят свое материальное воплощение в единой форме движения финансовых ресурсов». Финансовые ресурсы государства – это фонды денежных средств, находящиеся в распоряжении государства, организаций и населения, предназначенные для обеспечения расширенного воспроизводства и общегосударственных потребностей или денежные средства, накапливаемые государством и экономическими (хозяйственными) субъектами. Таким образом, деньги принимают форму финансов, т.е. финансовые инструменты и механизмы приводят деньги в движение, превращают их в финансовые ресурсы, обеспечивая непрерывность процесса формирования и использования доходов государства, организаций и домашних хозяйств. Как отмечает, Барулин С.В. и Ковалева Т.М. [2, 3], финансовые ресурсы – это вся совокупность денежных средств, которые потенциально могут быть использованы и используются для осуществления финансовой деятельности и выполнения финансовых (денежных) операций субъектами хозяйствования и органами государственной (муниципальной) власти и управления.

Используя логику рассуждения представителей англо-американской школы, финансы можно определить как совокупность финансовых объектов и способов управления ими. Под финансовыми объектами понимаются финансовые активы и обязательства, а управление ими означает систему организации эффективного их функционирования. Структурно она выражается в создании в стране определенной финансовой системы государственных финансовых органов и учреждений, финансовых институтов и рынков, а ее функционирование осуществляется путем применения к финансовым объектам различных финансовых методов и инструментов. Финансовые отношения охватывают две сферы, первая сфера, это та в которой экономические денежные отношения связаны с формированием и использованием централизованных денежных фондов государства, аккумулируемых в государственной бюджетной системе и правительственных внебюджетных фондах. Сфера децентрализованных

финансов, где экономические денежные отношения опосредуют кругооборот денежных фондов предприятий [19, 37].

Барулин С.М. и Ковалева Т.М. разделяют сферы финансовой системы на централизованные и децентрализованные (рисунок 1).

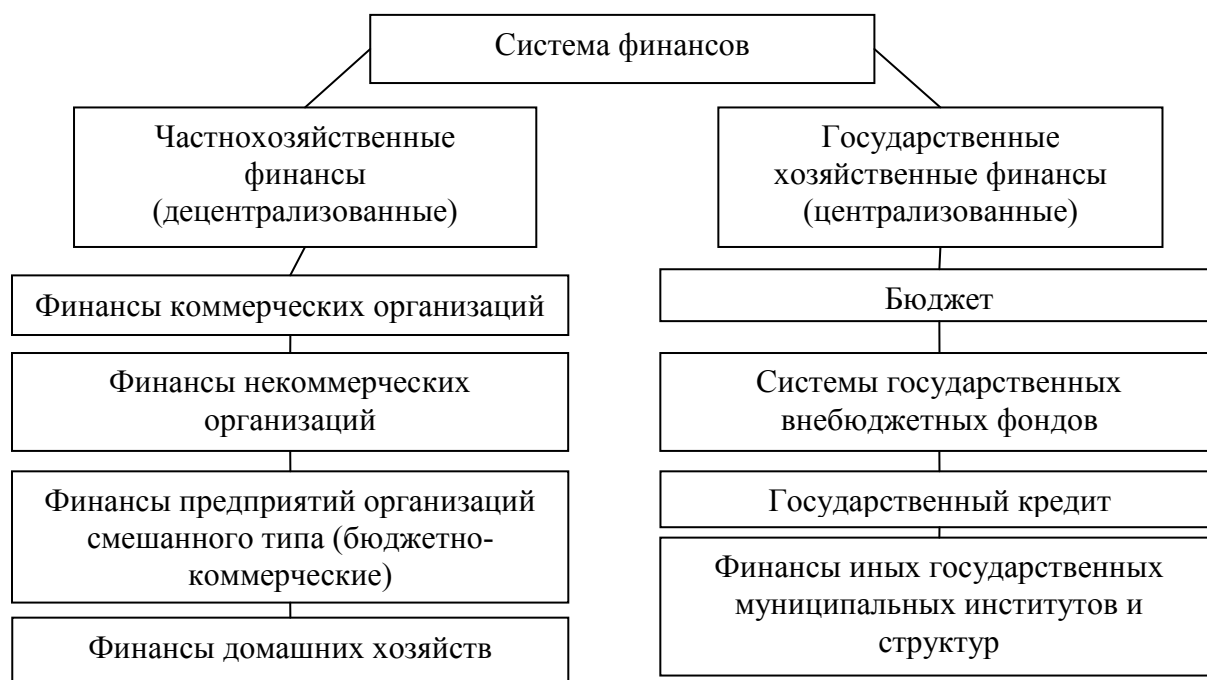


Рисунок 1. Состав системы финансов России

Разграничение финансовой системы на отдельные звенья обусловлено особенностями функционирования каждого из них, различиями в методах распределения и использования фондов денежных средств и, следовательно, особой ролью в финансовой системе.

Финансовая система характеризуется движением финансовых ресурсов, потоками денежных средств, связывающих субъекты финансовых отношений и реализующими денежные расчеты между ними. Финансовая система страны обладает развитыми внешними и внутренними связями в виде прямых и обратных финансовых потоков, устанавливающими отношения между страной, банками, организациями стран, фондами и т.д. Финансы являются носителями распределительных отношений, то это распределение происходит, прежде всего, между различными хозяйствующими субъектами.

По мнению автора, данное разграничение важно, так как финансовой деятельностью частнохозяйственных финансов является любая деятельность, связанная с привлечением источников финансовых ресурсов и извлечением доходов, осуществлением текущих и инвестиционных расходов, выполнением налоговых и других долговых обязательств, любые другие денежные операции данных субъектов, направленные на достижение экономического эффекта, т.е. финансовые отношения, обслуживающие только сферу частного бизнеса и домашние хозяйства. Таким образом, финансы коммерческих организаций составляют основу финансов страны,

где генерируется часть финансовых ресурсов и от состояния финансов коммерческих организаций зависит общее финансовое состояние страны.

Проведем исследование содержание понятия «финансы коммерческой организации».

Колчина Н.В. [26, 6] дает следующее определение финансам коммерческой организации: «Как экономическая категория финансы организации – это система финансовых или денежных отношений, возникающих в процессе формирования основного и оборотного капиталов, фондов денежных средств организации и их использования. Они носят распределительный и контрольный характер и оказывают непосредственное воздействие на воспроизводственный процесс».

В издании «Финансы и кредит» под редакцией Вахрина П.И. и Нешистого А.С. [7, 30] финансы коммерческой организации представляют собой «систему экономических отношений, связанных с формированием и использованием денежных фондов и накоплений на общегосударственные цели и финансирование затрат самих предприятий. В общественном производстве они выражают распределительные экономические отношения. Функциями финансов являются контрольная и распределительная».

Ковалев В.В. [13] определяет финансы коммерческой организации как общеэкономическую категорию, которые выполняют множество функций, т.е. динамических проявлений своих свойств и предназначений. В этих функциях и проявляется сущность финансов как одного из важнейших компонентов организационной структуры и процесса функционирования социально-экономической системы того или иного уровня (инвестиционно-распределительная, фондообразующая, доходораспределительная, обеспечивающая и контрольная функции).

В учебном пособии «Денежное обращение и кредит» Литовских А.М. и Шевченко И.К. [14, 6] определяют «финансы коммерческой организации как экономическую категорию, которая определяет экономические отношения, отражающих формирование и использование фондов денежных средств в процессе их кругооборота. Сущность финансов проявляется в их функциях: распределительная и контрольная».

Шеремет А.Д. [28, 28] в процессе финансового управления выделяет следующие основные функции финансов коммерческой организации, которые находят свое отражение в финансовом механизме организации: распределительную, перераспределительную, воспроизводственную, контрольную, стимулирующую, регулирующую.

Сенчагов В.К. и Архипов А.И. [19, 162] считают, что «финансы коммерческой организации отражают отношения предприятий с другими субъектами экономической жизни по поводу потоков денежных средств в процессе производства и реализации продукции, образования собственных и привлечения внешних источников денежных средств, их распределения и расходования. Итогом этого взаимодействия является взаимное обеспечение

финансовыми ресурсами, предоставляющее каждому сектору экономики возможность реализации своих функций». Таким образом, видно, что среди экономистов нет единого мнения по поводу функций финансов коммерческой организации. Наблюдается единство лишь по двум функциям: распределительной и контрольной.

Распределительная функция финансов коммерческой организации, с позиции структуры его активов проявляется в стремлении оптимизировать активную сторону баланса. Суть контрольной функции состоит в том, что именно с помощью финансовых показателей и (или) индикаторов, построенных на их основе, может быть осуществлен наиболее действенный контроль за эффективным использованием ресурсного потенциала коммерческой организации [13].

Автор считает, что важна функция финансов организации, реализующаяся в оптимизации правой, пассивной стороны баланса, которую можно назвать источниковой. Очевидно, перечисленные функции по своему содержанию имеют одну природу и роль – обеспечение необходимыми источниками финансирования деятельности организации.

Одним из признаков финансов коммерческой организации является их денежная форма выражения и отражение финансовых отношений (имеющее документальное подтверждение) посредством реального движения денежных средств, а также их правовое регулирование государством.

В системе финансов коммерческой организации значимое место занимают финансовые ресурсы. Финансовые ресурсы – это актив баланса (включает в себя не только денежные средства). Источники финансовых ресурсов – это пассив баланса. Таким образом, необходимо дополнить, что финансовые ресурсы характеризуют наличие денежных фондов у субъекта хозяйствования, а их движение есть финансовые отношения.

Основные функции деятельности коммерческой организации, определяемые рынком: на уровне реального процесса – это закупка снабжение, производство и сбыт, на уровне денежного процесса – их финансирование [28, 8].

Таким образом, два рынка - финансовый, купли и продажи (сбыта) – составляют главные экономические уровни деятельности организации, которые подразумевают под собой экономические отношения, которые используют в своих понятиях «финансов коммерческих организаций», такие авторы как Вахрин П.И. и Нешиной А.С. [7].

Совмещение понятий финансовых и денежных отношений не правильно (как в понятии Колчиной Н.В.), т.к. денежные отношения – это форма направленного движения фондов денежных средств между субъектами хозяйствования. На наш взгляд, денежный поток – целевое движение денежных ресурсов во времени, отражающее финансовый поток в стоимостном эквиваленте.

С точки зрения информационного подхода, автор уточняет понятие финансы коммерческой организации, следующим, что это финансовые отношения, основанные на движении финансового и информационного потоков в процессе формирования, распределения и использования финансовых ресурсов и их источников.

Деятельность коммерческой организации предполагает различные финансовые отношения с организациями производственной и финансово-кредитной сферы, а также финансовыми институтами государства. Таким образом, финансовые отношения – это отношения между субъектами, которые влекут изменение в составе активов и пассивов, влияющее на изменение финансового состояния организации (рисунок 2).

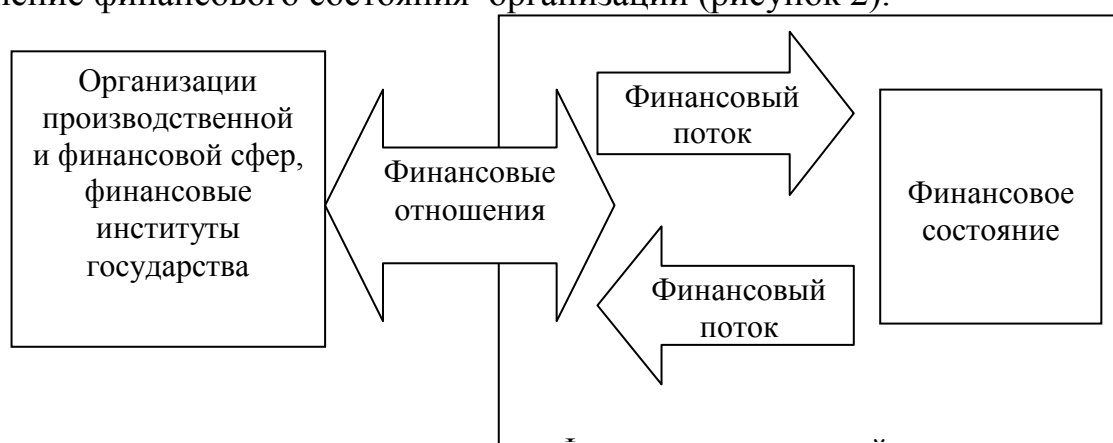


Рисунок 2. Взаимосвязь понятий финансов и финансового состояния коммерческой организации

Данная взаимосвязь предполагает, что в процессе финансовой деятельности коммерческой организации происходит движение финансовых потоков, отражаемое в изменении финансового состояния на определенные моменты времени. Под финансовыми потоками коммерческой организации, по мнению автора, следует понимать не только ее денежные потоки, но и потоки активов и источников их формирования коммерческой организации в стоимостном выражении.

Совокупность всех финансовых потоков коммерческой организации отражает ее хозяйственный оборот в стоимостном выражении, который отражается в уровне финансового состояния.

Рассмотрим понятие «финансовое состояние коммерческой организации» в интерпретации различных авторов.

Шеремет А.Д., Ионова А.Ф. [28, 429] отмечают, что «финансовое состояние коммерческой организации характеризуется размещением и использованием средств (активов) и источниками их формирования (собственного капитала и обязательств, т.е. пассивов). Основными факторами, определяющими финансовое состояние, являются, во-первых, выполнение финансового плана и пополнение по мере возникновения потребности собственного оборотного капитала за счет прибыли и, во-

вторых, скорость оборачиваемости оборотных средств (активов). Сигнальным показателем, в котором проявляется финансовое состояние, выступает платежеспособность организации».

Колчина Н.В. [26, 246] считает, что «финансовое состояние характеризуется совокупностью показателей, отражающих процесс формирования и использования его финансовых средств. В рыночной экономике финансовое состояние организации отражает конечные результаты ее деятельности».

Савицкая Г.В. [18, 204] дает следующее определение «финансового состояния организации - это система показателей, отражающих состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность на фиксированный момент времени».

Борисов А.Б. [3, 780] определяет финансовое состояние как «уровень обеспечения экономического субъекта денежными средствами для осуществления хозяйственной деятельности, поддержания нормального режима работы и своевременного проведения расчетов».

Анализируя приведенные определения финансового состояния можно сделать вывод, что оно характеризуется совокупностью финансовых показателей и является результатом кругооборота капитала или движения активов и источников их формирования.

Автор считает, что финансовое состояние можно уточнить следующим - это уровень финансового обеспечения ресурсами и их источниками.

Устойчивость и стабильность финансового состояния коммерческой организации зависят от результатов производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Если производственный и финансовый планы успешно выполняются, то это положительно влияет на финансовое состояние организации.

Таким образом, реализовать функции финансов коммерческой организации можно лишь с помощью определенных методов и инструментов, а также наличия финансовой информации, которая должна базироваться на следующих свойствах: систематизированность, своевременность, удобность, т.е. любое финансовое управленческое решение в рамках влияния на финансовое состояние организации может реализоваться, когда обеспечено соответствующими информационными средствами.

Содержание финансово-информационной сферы коммерческой организации. Определение уровня финансового состояния коммерческой организации невозможно без систематизации финансовой информации с помощью методов финансового менеджмента. Информационный аспект играет важную роль, где финансовый менеджмент является важнейшей составляющей процесса управления финансами организации.

На практике финансовый менеджмент сводится к управлению финансами коммерческой организации на основе методов и инструментов в информационном пространстве организации с целью максимизации материального благосостояния собственников. Процесс формирования, распределения и использования денежных средств и финансовых ресурсов необходимо регулировать, планировать, анализировать и контролировать, что невозможно без применения определенных методов и инструментов, которые находят свое отражение в финансовом менеджменте, предполагающего принятие и реализацию инвестиционных и финансовых решений, что в конечном итоге сводится к управлению финансовыми потоками коммерческой организации.

Финансовый менеджмент в коммерческой организации является важным аспектом процесса финансовой деятельности организации и основой определения уровня финансового состояния.

В системе экономических наук финансовый менеджмент, обозначенный в самостоятельную сферу специальных знаний, основывается на менеджменте как науке, собирая в себя основные его очертания и методы, а также имеет управленческую и финансовую направленность, т.е. финансовый менеджмент использует разноплановые знания многих экономических наук. Здесь можно отметить такие дисциплины, как финансы организации, экономико-математическое моделирование, финансово-экономический анализ, управленческий учет, статистика, бухгалтерский (финансовый) учет, ценообразование, страхование, рынок ценных бумаг, основы аудита, налогообложение, антикризисное управление и другие сферы данных дисциплин включаются составными частями в знания по финансовому менеджменту [11, 15].

В учебных и научных изданиях, экономических словарях можно встретить различные и даже противоречащие друг другу определения финансового менеджмента. Эти определения не носят универсального характера, усложняют изучение данной дисциплины в вузах студентами экономико-управленческих специальностей и в то же время определенно создают почву для творчества в поиске новых понятий финансового менеджмента.

Проанализируем часто встречающиеся определения финансового менеджмента.

Стоянова Е.С. дает следующее определение: «Финансовый менеджмент – наука об управлении финансами предприятия, направленная на достижение его стратегических и тактических целей» [21, 27].

Стратегические и тактические цели индивидуальны для каждого хозяйствующего субъекта. Коммерческие организации в сложных условиях российской экономики могут иметь различные интересы в вопросах регулирования массы и динамики прибыли, увеличения имущества акционеров, контроля за курсовой стоимостью акций, дивидендной

политики, повышения стоимости организации. Все аспекты финансово-хозяйственной деятельности поддаются управлению с помощью универсальных методов и объединенных в науку финансового менеджмента.

Предложенное определение финансового менеджмента несколько отличается от принятой в странах развитого рынка понятия: американские и западноевропейские исследователи определяют финансовый менеджмент как «управление финансами фирмы, имеющее главной своей целевой функцией максимизацию курса акций, чистой прибыли на акцию, уровня дивидендов, имущества акционеров, чистых активов в расчете на акцию, прибыли». В условиях российского рынка финансовый менеджмент дает необходимый набор методов для достижения тех целей, которое данная организация сама перед собой ставит, т.е. оперативных и стратегических. Главное – выбрать методы, соответствующие этой цели, а не противоречащие ей, и суметь их применить [25, 9].

Определение финансового менеджмента как системы управления корпоративными финансами – это англо-американский подход [4]. Основы англо-американского (корпоративного) финансового менеджмента изложены, в частности, в работах Брэйли Р., Бригхэма Ю., Гапенски Л., Копеланда Т. и др. Содержательная часть англо-американского подхода определяется как управление финансами крупной акционерной компании осуществляемое исходя из интересов ее владельцев. Целевые установки формулируются и ранжируются по приоритетности самими акционерами при создании и функционировании компании. Выделяется одна цель – максимизация цены компании путем наращивания её капитализированной стоимости. В теоретическом плане англо-американский подход может быть отражен двумя основными теориями: теория портфеля и теорией структуры капитала, которые по своей сути и представляют «сердцевину» науки и практики управления финансами крупной компании. Такого определения придерживаются и некоторые российские ученые: Ионова А.Ф., Селезнёва Н.Н. [10, 9].

Определение финансового менеджмента профессором Ковалевым В.В. имеет отличительную особенность в том, что в нем подчеркивается связь между финансовым менеджментом и бухгалтерским учетом, и ключевыми понятиями данной науки, которыми являются фактор, модель, ставка, процент, дисконт, финансовый инструмент, денежный поток, риск, левверидж и т.д. Научное направление Ковалева В.В. выражает логику принятия финансовых решений в отношении активов и источников средств коммерческих организаций, рассматривает вопросы финансового анализа и планирования в рамках финансового менеджмента [12, 63].

В отличие от американского подхода научное направление Стояновой Е.С. предполагает использование широкого набора методов для достижения целей организации, финансовый менеджмент воспринимается с позиции критериев принятия финансовых решений. В отличие от направления

Ковалева В.В. она полагает, что «не следует «подводить» под финансовый менеджмент смежные дисциплины: финансовый анализ, бухгалтерский учет, финансовую математику» [21, 30], поскольку в российских вузах это самостоятельные учебные дисциплины, изучаемые студентами достаточно подробно.

Финансовый менеджмент по определению Ковалёвой А.М. – это система управления финансами коммерческой организации, направленная на развитие и совершенствование финансовых отношений путем постоянного внедрения новых принципов, форм, структур и методов управления с целью повышения эффективности производства [25, 5]. Как видно из этого определения, финансовый менеджмент рассматривается не как наука, а как система управления. Объектом управления, по мнению авторов, являются денежные отношения, посредством которых осуществляется производственно-хозяйственная деятельность по привлечению, распределению и использованию фондов и ресурсов. Субъектом управления могут быть финансовый директор, финансовые менеджеры и другие работники финансовой службы коммерческой организации, вырабатывающие тактику и стратегию финансового менеджмента.

Шеремет А.Д. [28] делает упор на то, что финансовый менеджмент – это процесс управления денежным оборотом, формированием и использованием финансовых ресурсов.

Гапоненко А.Л. отмечает, что финансовый менеджмент – это система, поскольку она содержит «комплекс взаимосвязанных элементов, обладающих благодаря единению качественно новыми характеристиками, причем каждая система выступает элементом системы более высокого порядка, а любой элемент системы – системой более низкого порядка» [23, 108].

В заключение краткого обзора определений финансового менеджмента приведем его формулировку Слеповым В.А. и Лисицыной Е.В. [20, 11]: «Финансовый менеджмент – система управления финансовыми потоками компании, направленная на достижение целей функционирования компании на рынке».

Исследования определений финансового менеджмента позволяют сделать следующие обобщающие выводы.

1. В зависимости от контекста, рассматриваемом в теоретическом или практическом русле, финансовый менеджмент может трактоваться как наука управления финансами (корпорации, акционерного общества, предприятия); учебная дисциплина; наука, выражающая логику принятия решения; система управления финансами предприятия, система управления финансовыми потоками. Единого, общепринятого и универсального определения финансовому менеджменту нет.

2. Финансовый менеджмент не применяется в отношении государственных, муниципальных финансов, международных финансов,

финансов некоммерческих организаций, поскольку отсутствует общая, единая его методология.

3. Все авторы не рассматривают применение методов и инструментов финансового менеджмента, при этом остаётся не ясным, как эти методы вписываются в общую модель управления финансами, какова последовательность реализации этих и других управленческих процедур (методов).

4. Не рассматривается важность использования систематизированной финансовой информации, ее взаимодействие с субъектом и объектом финансового менеджмента, роль информационного обеспечения финансового менеджмента.

Учитывая вышеизложенное, считаю, что это понятие можно интерпретировать, финансовый менеджмент организации как науку, объединяющую в себе знания этой дисциплины. С практической позиции, финансовый менеджмент - это управление с учетом специфики и индивидуальностей формирования финансового потока с применением методов финансового менеджмента, т.е. вариативный подход. Следует отметить, что «управление финансами» более широкое понятие, т.е. управление муниципальными, государственными, банковскими организациями, а финансовый менеджмент – это управление финансами коммерческой организацией, корпорацией.

По мнению автора, консенсуса в определениях финансового менеджмента, устранения указанных выше ограничений можно достичь на основе системного подхода, развитие которого с использованием общей теории управления и основ математического моделирования социально-экономических процессов и систем позволит говорить о принципиально новом подходе к этому виду специального менеджмента [9].

В рамках системного подхода финансовый менеджмент можно рассматривать как достаточно сложную, много объектную систему управления, где управляемым параметром является финансовый поток. Системой называют совокупность взаимосвязанных элементов, предназначенную для достижения определенной цели. Существование и функционирование систем обусловлены рядом закономерностей: целостностью, интегративностью, коммуникативностью, иерархичностью, осуществляемостью и др.

Коммерческие организации относятся к стохастическим системам, поведение которых можно предсказывать только в вероятностных категориях. Вероятностный характер обусловлен как общей политической и экономической ситуацией в стране и другими переменными факторами внешней среды, так и наличием неопределенности в поведении системы и ее элементов. Общей целью финансового менеджмента является обеспечение стабильной эффективной работы коммерческой организации, регулирование финансового состояния в краткосрочном и долгосрочном периодах.

Экономические производственные системы обладают рядом особенностей, отличающих их от иных систем. К таким особенностям можно отнести:

- изменчивость отдельных параметров системы и стохастичность ее поведения;
- уникальность и непредсказуемость системы в конкретных условиях (благодаря наличию у нее активного элемента – человека) и вместе с тем наличие у нее предельных возможностей, определяемых имеющимися ресурсами;
- способность изменять свою структуру и формировать варианты поведения;
- возможность противостоять разрушающим систему тенденциям;
- способность адаптироваться к изменяющимся условиям;
- возможность и стремление к целеобразованию, т.е. формированию целей внутри системы.

Системный финансовый менеджмент состоит из управляющей и управляемой подсистем. Результатом воздействия на управляющую подсистему является выходной денежный поток, потребителей которого условно можно представить двумя группами (рисунок 3). В первую, активную группу, направляется значительная (особенно для производственной сферы) часть выходящего потока и следует ожидать эффекта увеличения этой сферы. Во вторую группу потребителей выходящего денежного потока поступает меньшая его часть (для хозяйствующих субъектов) или большая часть (для сферы государственного и муниципального управления).

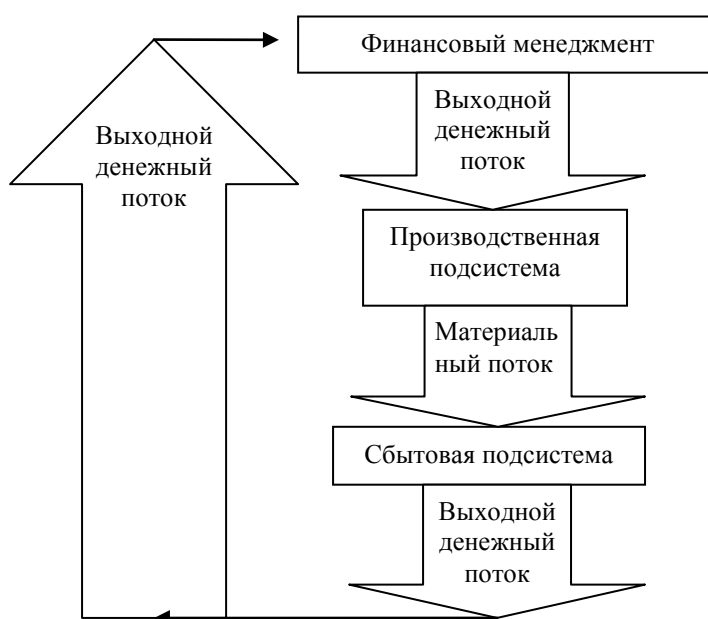


Рисунок 3. Структура финансовой системы хозяйствующего субъекта

Таких потребителей условно можно назвать пассивными, поскольку они могут только потреблять денежный поток, но не генерировать обратно

новый. Эта группа включает в себя: бюджетную сферу, собственники (учредители), деловые партнеры.

Состояние системы определяется множеством различных факторов, описывающих как ее внешнюю, так и внутреннюю среду. Финансовый менеджмент можно рассматривать как элемент, подсистему экономической системы. Финансовый менеджмент формирует выходящий денежный поток, который направляется в необходимом размере в производство, затем готовая продукция поступает на реализацию (сбыт), где при ее продаже формируется выходной денежный поток, который направляется в систему финансового менеджмента, т.е. получается замкнутая система управления воспроизводственным процессом.

Проанализируем ситуационный подход, основным принципом осуществления оптимального способа управления организацией является дозирование управляющих воздействий. В соответствии с этим принципом орган управления должен избегать двух крайностей: формирования либо недостаточного количества управляющих воздействий, либо – чрезмерного. В каждом из таких случаев финансовая система может быть выведена из состояния равновесия в нестабильное состояние, а осуществление оптимального количества управляющих воздействий даст возможность органу управления обеспечить устойчивое равновесие управляемого объекта. В соответствии с ситуационным подходом процесс управления экономическим объектом включает четыре основных этапа.

Первый этап заключается в формировании управленческой компетентности руководителя, в его способностях овладевать средствами управления, которые доказали на практике свою эффективность.

Второй этап означает предвидение возможных последствий (положительных и отрицательных) от применения какой-либо концепции или метода по отношению к текущей ситуации, их сравнительный анализ.

Третий этап является ключевым в этом процессе и предполагает интерпретацию ситуации; выделение ее главных факторов – так называемых ситуационных переменных (внешних и внутренних); оценку эффектов от воздействия на одну или несколько переменных, причем наборы этих переменных могут сильно варьироваться. Тем не менее, руководителю следует выделить перечень основных из них – наиболее важных для подавляющего большинства управленческих ситуаций.

Заключительный четвертый этап – согласование приемов управления, выбранных руководителем, с конкретными условиями на основе требования максимизации положительного и минимизации негативного эффектов.

На мой взгляд, определение финансового менеджмента можно дополнить – это процесс непрерывных и взаимосвязанных действий по управлению финансовыми ресурсами и их источниками на основе генерирования информационного потока в финансово-информационной

сфере для оперативного регулирования финансового состояния коммерческой организации.

Целью финансового менеджмента как системы управления является организация управления финансовыми потоками коммерческой организации и регулирование финансового состояния.

Указанная цель может быть представлена тремя главными подцелями:

1. Управление выходящим денежным потоком, т.е. управление кредиторской задолженностью экономического субъекта.

2. Управление входящим денежным потоком. Данная цель напрямую связана с управлением источниками финансирования и может в частности, конкретизироваться на следующие задачи:

- обеспечение достаточного объема финансовых ресурсов, необходимых для экономического развития субъекта;
- обеспечение финансовой устойчивости и платежеспособности;
- максимизация прибыли;
- формирование денежных фондов, обеспечивающих стабильное функционирование экономического субъекта и т.д.

3. Управление чистым денежным потоком, т.е. оптимизация разности (превышения) денежного притока над оттоком. В результате достижения данной подцели создается резерв денежных средств на оптимальном уровне.

Как отмечается выше, в проведенном анализе понятия «финансовый менеджмент» не выделяется важность использования и движения финансовой информации. На наш взгляд, финансовый менеджмент, опираясь на методы и инструменты, должен базироваться на использовании финансовой информации, которая систематизируется в финансово-информационной сфере. С точки зрения движения информации, через сферу проходит информационный поток, который связывает управление финансовой деятельностью в общем информационном поле организации. Таким образом, в финансово-информационной сфере находится информация финансового свойства, которая выделяется в отдельную подсистему общей информационной системы коммерческой организации. На рисунке 4 автор представил организацию финансово-информационной сферы, через планирование, анализ, контроль финансовой информации, интерпретирующей через финансовые показатели.

По мнению автора, систематизация финансовой информации с помощью методов финансового менеджмента отражается в финансово-информационной сфере, с помощью которой происходит воздействие на финансовое состояние организации.

Планирование можно подразделить на стратегическое и оперативное. Для диссертационного исследования считаю целесообразным остановиться на раскрытии сути оперативного планирования. Для оперативного планирования инструментом является бюджетирование – это процесс составления генерального бюджета как совокупности взаимосвязанных

функциональных (т.е. оперативных и финансовых бюджетов), позволяющих описать и структурировать деятельность фирмы в предстоящем периоде (обычно подразумевается год) в контексте достижения поставленных целей [13, 406].

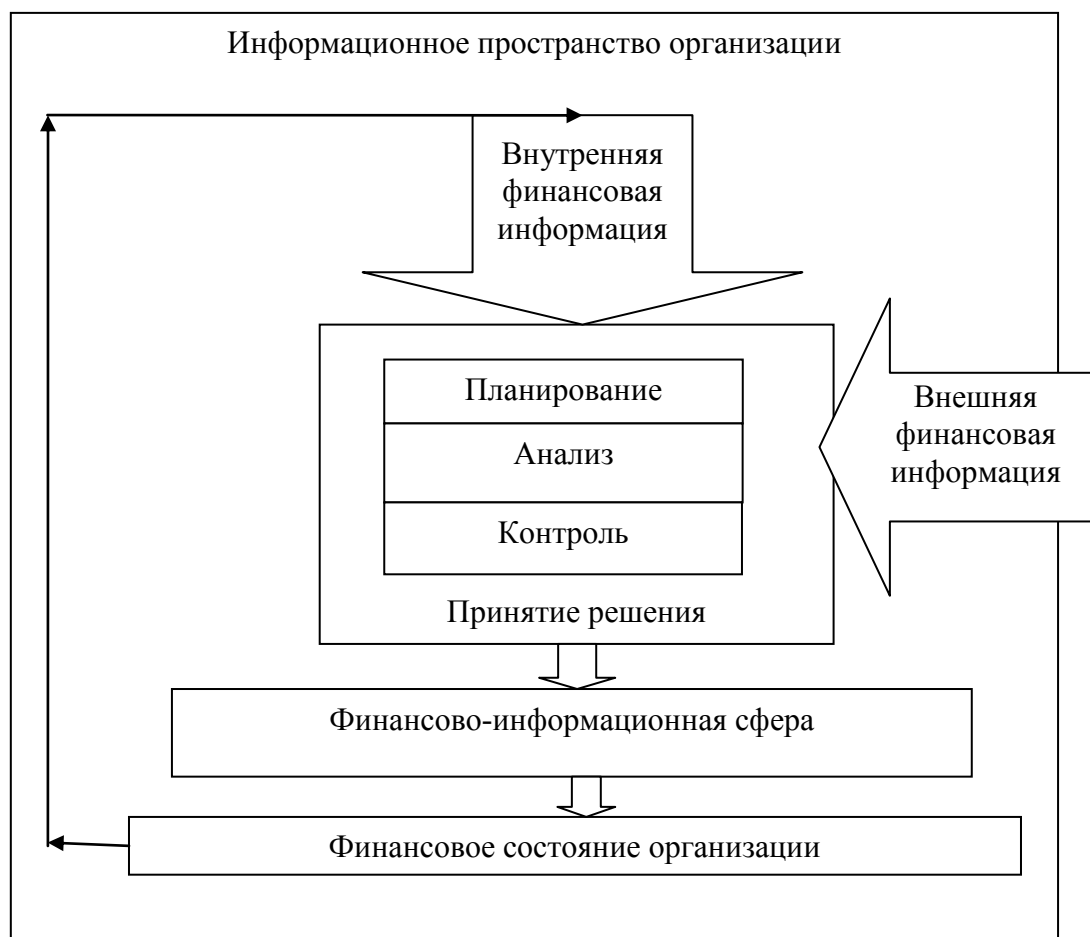


Рисунок 4. Схема организации финансово-информационной сферы коммерческой организации

Рассмотрим методы финансового менеджмента. Для управления финансами коммерческой организации в контексте финансового менеджмента рассматриваются финансовые бюджеты – это бюджет доходов и расходов, прогнозный баланс, бюджет денежных средств. Бюджетирование предполагает составление наряду с бюджетами на предстоящий период отчетов об их исполнении за истекшее время, а также сравнение плановых и фактических показателей, что позволяет проводить так называемый анализ отклонений, т.е. оценку уровня отклонений фактических показателей от плановых и причин их возникновения. Эти преимущества системы бюджетирования указывают на ее особую значимость как финансово-информационного контура для внутреннего финансового контроля [16]. Финансовая информация для бюджетирования основывается на анализе предыдущих результатов, тенденций и перспектив развития. Бюджетная информация должна быть скоординированной, реалистичной,

документально обоснованной, а процесс бюджетирования – обеспечивать единство и возможность внесения изменений.

Место и роль финансово-информационной сферы в коммерческой организации. В условиях дальнейшего развития экономики все большее значение приобретает информационное обеспечение управленческих решений в рамках регулирования финансового состояния организации, оно должно становиться более качественным и комплексным. Отсутствие необходимой информации, использование недостоверных или неактуальных данных являются причиной серьезных просчетов в принятии управленческих решений. Целью использования информации, прежде всего, является уменьшение неопределенности в процессе принятия решений.

В роли информационного обеспечения выступает информация. Определение информации как экономического информационного ресурса предполагает наличие экономических объектов, в которых этот ресурс используется. Экономические объекты вступают в различные отношения друг с другом. Информация является видом причинной связи, которая возникает в процессе управления. Благодаря ей в системе управления осуществляется воздействие управляющей системы на управляемую (прямая связь) и обратное воздействие управляемой системы на управляющую (обратная связь).

По признаку отражаемых отношений экономическая информация представляет собой информацию об отношениях между людьми по поводу производства, распределения, обмена и потребления общественного продукта, информацию о производственных (экономических) отношениях [29, 19]. Поэтому финансовая информация – все сведения в сфере финансов коммерческой организации, которые необходимо формировать, передавать, хранить и обрабатывать для использования в управлении [17, 11].

Согласно процессному подходу, финансовая информация представляет собой существенный компонент методов финансового менеджмента: планирование, анализ, принятие решения, контроль. Функция планирования – это процесс разработки информации и принятия целевых установок. Функция анализа представляет собой разложение информации, полученной на стадии учета, на компоненты, изучение, исследование и оценку этих компонентов для принятия последующих управленческих решений. На стадии принятия решения осуществляется выбор альтернативной информации. В процессе контроля на основе финансовой информации проводится анализ выполнения принятых решений.

Данные, циркулирующие в системе финансового учета, могут быть классифицированы различным образом. Одна из таких классификаций предложена Ковалевым В.В. [13, 101] – подразделение данных на учетные и отчетные. Учетные данные служат основой информационного обеспечения операций, имеющих конфиденциальный характер; отчетные, как правило, являются общедоступными. Финансовая отчетность, выступает в качестве

наиболее достоверного и надежного средства коммуникации, общения между людьми, имеющими интерес к субъекту, по данным которого составлена отчетность [22].

Согласно законодательству в области бухгалтерского (финансового) учета, бухгалтерская учетно-аналитическая информация представляет собой информацию о состоянии и движении имущества и источниках его образования, хозяйственных процессах, о конечных результатах финансовой и производственно- хозяйственной деятельности организации [6, 10]. Таким образом, она является важнейшим компонентом экономического информационного пространства. На основании изучения финансового менеджмента и углубленного исследования практики работы организаций нами дана классификация финансовой информации (таблица 1), которая в зависимости от вида поставленной задачи позволяет оценить и выбрать сектор (или секторы) управленческого воздействия.

На основе данной классификации можно дать определение финансовой информации – это внешняя и внутренняя информация финансового характера. Внешняя и внутренняя финансовая информация поступает в финансово-информационную сферу, где с помощью методов планирования, анализа систематизируется, и на основе нее принимаются и контролируются управленческие решения. При обозначении каждого классификационного признака, который положен в основу систематизации финансовой информации организации, необходимо выделить следующие основные требования к качеству финансовой информации:

- своевременность;
- достоверность (с определенной вероятностью);
- достаточность;
- надежность (с учетом риска);
- комплектность системы финансовой информации;
- адресность;
- многократность использования;
- высокая скорость сбора, обработки;
- актуальность.

Таблица 1

Классификация финансовой информации в коммерческой организации

Основные классификационные признаки	Виды финансовой информации	Комментарий
По источнику формирования	Плановая финансовая информация Фактическая финансовая информация Отчетная финансовая информация	Позволяет разделить информацию по методам формирования в системе управления финансами коммерческой организации

По отношению к информационному пространству организации	Внешняя Внутренняя	Отделяет финансовую информацию, поступающую относительно внешнего и внутреннего пространства организации;
По видам деятельности организации	Финансовая информация по операционной деятельности Финансовая информация по инвестиционной деятельности Финансовая информация по финансовой деятельности	Оценивает эффективность работы организации по видам деятельности
По масштабу обслуживания финансового процесса	Сводная финансовая информация Финансовая информация подразделений	Помогает подразделить информационные потоки по уровням управления
По направленности	Входящая финансовая информация Исходящая финансовая информация	Разделяет направления финансовой информации для использования на различных этапах управления
По отношению к обработке информационного потока	Исходная финансовая информация Промежуточная финансовая информация Результатная финансовая информация	Позволяет определить степень прохождения финансовой информации по этапам обработки в информационной системе организации
По степени детализации	Синтетическая (обобщающая) финансовая информация Аналитическая (детализированная) финансовая информация	Определяет причинно-следственную связь событий финансово-хозяйственной деятельности организации
По объему необходимых сведений для управления экономическим объектом	Комплексная финансовая информация Тематическая финансовая информация	Рассматривает и анализирует деятельность организации по блокам финансового менеджмента

Источниками информационного обеспечения регулирования финансового состояния является финансовая информация внутреннего и внешнего информационного пространства. В частности, к внутренним можно отнести: данные бухгалтерского, финансового, управленческого, оперативного, налогового, складского учета, бухгалтерскую (финансовую) отчетность. К информации внешнего характера: статистические данные, данные нормативно-справочного и законодательного характера федерального и регионального уровня, показатели макроэкономического развития страны, показатели динамики развития отрасли, показатели изменения финансового рынка, показатели развития деятельности контрагентов (банки, страховщики, поставщики, конкуренты).

Одним из внутренних источников экономической информации является финансовый учет. А результатом формирования финансовой информации в

системе финансового учета является бухгалтерская (финансовая) отчетность, которая отражает практическую реализацию финансового менеджмента, являясь информационной базой в деятельности финансового менеджера. С позиции теоретической направленности управление финансами организации и финансовый учет имеют идентичные объекты исследования, представляющие собой финансы, изменения которых ведут к увеличению или уменьшению активов и обязательств организации [13, 84].

В результате анализа и синтеза итоговой финансовой информации о финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций вырабатывается результатная финансовая информация, содержащаяся в финансовых отчетах. Результатная финансовая информация образует финансово-информационную сферу, предназначенную для пользователя, принимающего управленческие решения, влияющие на финансовое состояние организации. Следовательно, в процессе генерирования финансовой информации можно выделить два уровня: 1) оперативный учет; 2) финансовый учет (рисунок 5).

В процессе операционной, инвестиционной, финансовой деятельности организация приобретает различные деловые связи, которые образуют ее внутреннюю и внешнюю среду. Всех деловых партнеров интересует финансовая отчетность [15, 7], т.к. любые бизнес - контакты начинаются с взаимного представления публичной (финансовой) отчетности. Новые тенденции в развитии теории бухгалтерского учета имеют важное значение, как для совершенствования собственно учета (в плане его методологии, техники и технологии), так и для усиления его роли в различных управленческих процессах (прежде всего в процессах, связанных с принятием решений инвестиционного характера и приобретением прав контроля и (или) собственности).

В частности, внедрение в той или иной степени в классический учет рыночных категорий и методов (рыночная стоимость, справедливая стоимость, учет фактора времени с помощью процедур наращения и дисконтирования и др.) позволяет при необходимости формировать такую информационную картину, которая становится полезной для инвесторов [13].

Определяя теоретическую концепцию, можно сказать, что финансовый учет необходим для исчисления результатов хозяйственной деятельности отдельно взятой коммерческой организации. Система финансового учета фиксирует и генерирует разностороннюю синтетическую (обобщающую) и аналитическую (детализированную) информацию о состоянии и движении активов организации и источниках их возникновения, хозяйственных процессах, результатах финансовой и производственно-хозяйственной деятельности [28, 56].



Рисунок 5. Процесс генерирования финансовой информации для регулирования финансового состояния коммерческой организации

В системе управления коммерческой организацией финансовый учет выполняет ряд функций: информационную, обеспечение сохранности собственности, обратную связь, аналитическую, контрольную. Финансовая информация широко используется всеми видами хозяйственного учета с целью планирования и прогнозирования, а также для определения стратегии и тактики деятельности. Функция обратной связи необходима при управлении, она формируется и передается в виде информации о фактических параметрах развития объекта управления. Используя обратную связь, на основании фактических показателей осуществляется контроль над выполнением запланированных показателей, выявляются недостатки и резервы производства. Аналитическая функция позволяет проводить анализ по всем разделам бухгалтерского учета, в том числе использования всех видов ресурсов, затрат на производство и продажу продукции, правильности

применяемых цен, что имеет важное значение в условиях действия рыночных цен, инфляционных процессов. Контроль неотделим от учета, качественная учетная информация позволяет осуществлять контроль на разных стадиях производства, контролировать в случае необходимости во всех деталях деятельность предприятия и его подразделений, анализировать ее и на базе этой информации подготавливать, обосновывать и принимать соответствующие управленческие решения на различных уровнях управления [1]. Для финансового учета источниками информации являются данные системы учета организации, которые накапливают экономическую информацию, в том числе элементы системы налогообложения, складского учета.

Финансовая отчетность служит исходной информацией для анализа финансового состояния и принятия решений на основе ее аналитической обработки, составления трендов и прогнозов.

Состав бухгалтерской (финансовой) отчетности определен п.5 ПБУ 4/99, а конкретный перечень форм, сроки и адреса представления зависят от длительности охватываемых отчетностью периодов.

При разработке организацией самостоятельно форм бухгалтерской отчетности на основе образцов форм, рекомендованных Минфином РФ, должны соблюдаться общие требования к бухгалтерской отчетности, в том числе требования существенности отчетной информации, изложенные в п.5 Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99 [5]. Показатель считается существенным, если его не раскрытие может повлиять на экономические решения заинтересованных пользователей, принимаемые на основе отчетной информации. Признание организацией показателя существенным зависит от характера показателя, его оценки, конкретных обстоятельств возникновения и во многом является субъективным. Чтобы работники учета смогли безошибочно определить существенность тех или иных показателей, они должны не только хорошо знать методику финансового анализа, состав и объем необходимой для его проведения информации, но и предвидеть специфические потребности многочисленных пользователей в отчетной информации. Новые принципы учета и формирования отчетности, а также методы финансового анализа пока еще не в полной мере опробованы на практике. Требуется много времени на их усвоение работниками учета, которые трудятся в тяжелых условиях постоянно меняющегося законодательства, громоздкой и нестабильной налоговой системы, пересмотра правил ведения учета и порядка формирования отчетности, их загруженности текущей учетной работой. В этих условиях нельзя быть уверенным, что требование существенности отчетной информации и другие требования к отчетности (нейтральности, сопоставимости и др.) будут выполнены в полной мере без соответствующей методической помощи.

Финансовая отчетность как единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности используется как внешними, так и внутренними пользователями информации о работе организации в качестве основного источника финансового анализа. Достоверность такого анализа, возможность объективной оценки результатов деятельности организации с помощью системы показателей ее финансовой независимости и устойчивости, рентабельности, ликвидности активов, обеспеченности собственным капиталом, оборачиваемости активов полностью зависят от качества и полноты отчетной информации, предоставления ее пользователям всех необходимых для анализа данных [29].

В пояснительной записке приводится краткая характеристика деятельности организации, основные показатели деятельности и факторы, повлиявшие в отчетном году на финансовые результаты деятельности организации, а также решения по итогам рассмотрения годовой бухгалтерской отчетности и распределения чистой прибыли, т.е. соответствующую информацию, полезную для получения более полной и объективной картины о финансовом состоянии организации.

В экономике изменилось не только отношение традиционных пользователей к качеству финансовой информации, но и их круг с учетом изменившихся интересов. Таким образом, внешних пользователей можно разделить на группы, отношения которых к финансовой отчетности различно. По отношению к информативности финансовой отчетности для участников рынка выделяют кредиторов, инвесторов, акционеров, страховые и общественные организации, поставщиков, покупателей, союзы предпринимателей, юристов и др., которые являются также внешними пользователями. В последнее время проявляется тенденция сокращения показателей финансовой отчетности с одновременным увеличением содержательной части пояснительной записки. Каждый участник рыночных отношений руководствуется соображениями собственной выгоды и своей индивидуальной шкалой предпочтений и ценностей [27, 66]. Автор рекомендует предоставлять следующие данные, представленные в таблице 2, в пояснительной записке и отметили их значимость для пользователей финансовой отчетности.

Таблица 2

Наличие информации в бухгалтерской (финансовой) отчетности ООО
для групп пользователей

Показатели	Внутрен ние пользо ватели	Внешние пользователи	
		Гос. органы	Участник и рынка
1	2	3	4
Цена капитала (заемного и собственного)	+	-	+

Дивидендная политика	+	-	+
Учетная политика	+	+	+
Кредитная политика	+	-	-
Налоговые издержки	+	-	-
Конкурентоспособность продукции	+	+	+
Показатели эффективности деятельности предприятия (рент-ть деят-ти и доходности вложений, оборачиваемости активов: по элементам обор капитала)	+	-	+
Показатели финансовой устойчивости	+	-	+
Технико- экономические показатели (произ-ть труда, V реализации на 1 руб. затрат, ком-кая маржа, выручка на одного рабочего, чистая прибыль на одного работника).	+	-	-

Основные бухгалтерские формы (баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет об изменениях капитала, отчет о движении денежных средств) имеют сжатую форму выражения итогов деятельности организации и достаточны для внешних пользователей. Для полного понимания этих форм внутренними пользователями отчетности необходимо знать существенные дополнения. Такие дополнения включаются в пояснения и примечания к отчетности. По мнению автора финансовая (бухгалтерская) отчетность в том виде, в котором она представляется для внешних пользователей на сегодняшний день, недостаточна для эффективного управления финансами организации, в связи с ее недостаточностью.

«В примечаниях, относящихся к материальным ценностям, должны быть приведены суммы составляющих общей суммы, указанной в балансе, с выделением отдельных строк для сырья, незавершенного производства и готовой продукции» [8, 18].

Никифорова Е.В. [15, 57] предложила форму состава материальных ценностей: запасы; затраты и производственные запасы; готовая продукция; товары, мы ее усовершенствовали, расширив информацией доли в % в общем итоге показателей в столбцах, а также заменив некоторые показатели на: сырье и материалы; затраты в незавершенном производстве; готовая продукция и прочие запасы и затраты.

Автор предлагает в пояснительную записку включать следующую финансовую информацию, оформленную в виде следующих таблиц, которые при анализе покажет слабые места, которые можно будет более подробно рассмотреть в системе финансового учета. Используя данные организации за год, автор считает их расчет оформить в виде таблицы (таблица 3). Ценность этой информации заключается в том, что она необходима для расчета ликвидности запасов и затрат.

Таблица 3

Состав материальных ценностей

Показатели	Остаток на начало отчетного периода, тыс. руб.	Доля в общем итоге остатка на начало периода, (%)	Поступило, тыс. руб.	Доля в общем итоге поступивших средств, (%)	Израсходовано, тыс. руб.	Доля в общем итоге израсходованных средств, (%)	Остаток на конец отчетного периода, тыс. руб.	Доля в общем итоге остатка на конец периода, (%)
Сырье, материалы	4730	54	4994	66	1100	18	8624	83
Затраты в незавершенном производстве	-	-	-	-	-	-	-	-
Готовая продукция	4043	46	2600	34	4925	82	1718	17
Товары	-	-	-	-	-	-	-	-
Прочие запасы и затраты	-	-	-	-	-	-	-	-
ИТОГО	8773	100	7594	100	6025	100	10342	100

Проведя исследование форм бухгалтерской (финансовой) отчетности мы выявили, что обязательства в формах не представлены по срокам погашения, мы предлагаем следующую табличную форму для повышения аналитичности отчетности (таблица 4).

Таблица 4

Расшифровка обязательств по срокам погашения

Статьи обязательств	До 3 мес.		От 3 до 9 мес.		От 9 до 1 года		Более одного года		Просроченные платежи	
	Тыс. руб.	% в общей сумме	Тыс. руб.	% в общей сумме	Тыс. руб.	% в общей сумме	Тыс. руб.	% в общей сумме	Тыс. руб.	% в общей сумме
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Краткосрочные кредиты	2500	48	5600	97	-	-	30256	100	-	-
Расчеты за товары, работы, услуги	743	14	-	-	-	-	-	-	-	-
Расчеты по оплате труда	342	7	-	-	-	-	-	-	-	-

Расчеты с бюджетом	-	-	65	1	-	-	-	-	-	-
Авансы, полученные от покупателей и заказчиков	1640	31	-	-	-	-	-	-	-	-
Прочие кредиторы	-	-	111	2	-	-	-	-	-	-
ИТОГО	5225	100	5776	100	-	-	30256	100	-	-

Данная таблица позволит увидеть полную картину задолженности и спланировать своевременное их погашение, влиять на платежеспособность организации в краткосрочном и долгосрочном периоде.

Информация по долгосрочным кредитам представлена в приложении к бухгалтерскому балансу, и считаю ее достаточной.

Так же как и обязательства, финансовые вложения целесообразно представить в таблице следующего вида, и представляем ее ниже (таблица 5).

Представленная аналитическая информация позволит анализировать данные, которые могут указывать на дополнительные (ресурсные) источники получения доходов, что важно для ликвидности и эффективности деятельности коммерческой организации.

Таблица 5

Состав и структура финансовых вложений

Виды вложений	До 3 мес.		От 3 до 9 мес.		От 9 до 1 года		От 1 г. до 3 л.		Свыше 3 лет	
	Тыс. руб.	% в общей сумме	Тыс. руб.	% в общей сумме	Тыс. руб.	% в общей сумме	Тыс. руб.	% в общей сумме	Тыс. руб.	% в общей сумме
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1. Долгосрочные финансовые вложения, в т.ч.	х	х	х	х	х	х	1000	100	1200	100
- ценные бумаги (гос. бум., акции, облигации)	х	х	х	х	х	х	-	-	-	-
- в УК других предприятий	х	х	х	х	х	х	-	-	-	-
- предоставленные займы	х	х	х	х	х	х	-	-	200	16
- депозитные вклады в банке	х	х	х	х	х	х	1000	100	1000	84
2. Краткосрочные	202	100	200	100	100	100	х	х	х	х

финансовые вложения, в т.ч.	0				0					
-ценные бумаги (гос. бум, акции, облигации)	-	-	-	-	-	-	х	х	х	х
-в УК других предприятий	-	-	-	-	-	-	х	х	х	х
- предоставленные займы	200	10	200	100	-	-	х	х	х	х
-депозитные вклады в банке	700	35	-	-	100 0	100	х	х	х	х
-прочие краткосрочные фин. вложения	112 0	55	-	-	-	-	х	х	х	х

Дебиторскую задолженность также как и обязательства следует расшифровать по срокам погашения задолженности контрагентами организации, что позволит контролировать будущие доходы и анализировать платежеспособность и ликвидность с учетом более подробного разреза данных, а также для поиска путей ускорения оборачиваемости, выявления размеров и оценки динамики неоправданной задолженности, причины ее возникновения и роста.

Форму таблицы мы предлагаем использовать следующего вида (таблица 6).

Изучив практику ведения бухгалтерского учета, считаю целесообразным, в таблицах 4, 5, 6 использовать временные периоды до 3 мес., от 3 до 9 мес. и т.д., т.к. более короткие сроки по мнению автора должны контролироваться платежным календарем в составе внутренней отчетности.

Таблица 6

Состав дебиторской задолженности

Виды задолженности	До 3 мес.		От 3 до 9 мес.		От 9 до 1 года		Более одного года		Просроченные платежи	
	Тыс. руб.	% в общей сумме	Тыс. руб.	% в общей сумме	Тыс. руб.	% в общей сумме	Тыс. руб.	% в общей сумме	Тыс. руб.	% в общей сумме
Расчеты с покупателями и заказчиками	1975	48	163	45	-	-	-	-	-	-
Авансы поставщикам	1089	27	200	55						
Расчеты с персоналом по прочим	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

операциям										
Прочие дебиторы	102 2	25	-	-	-	-	-	-	-	-
ИТОГО	408 6	100	363	100	-	-	-	-	-	-

Также можно представить отчет по результатам деятельности по кварталам. Как отмечает, Никифорова Е.В., эта информация позволит проследить динамику сезонных колебаний и других тенденций, относящихся к деятельности коммерческой организации [8, 18].

В условиях рынка отчетность базируется на обобщении данных финансового учета и является финансовым информационным звеном, связывающим организацию с обществом и деловыми партнерами-пользователями информации о его деятельности.

Безусловно, использование стандартных форм финансовой отчетности организаций, достаточно для оценки коммерческой (ресурсной) эффективности их деятельности, но недостаточно для углубленного внутрифирменного анализа с целью определения функциональной эффективности организации [1].

Использованные источники:

1. Алексеева Г.Н. Теория бухгалтерского учета: Учебное пособие. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2004 – 164 с.;
2. Барулин С.В., Ковалева Т.М. Сущность финансов: новые реалии / Финансы и кредит, 2004- № 85 (143) - с.2.;
3. Большой экономический словарь / под ред. А.Б. Борисова. - М.: Кн. мир, 2004 - 978 с.;
4. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов / пер. с англ. Барышниковой Н. - М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004 - 1008 с.;
5. «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99).;
6. Бухгалтерский учет в России в XXI веке: Учеб. пособие / под общ. ред. Н.Л. Маренкова М.: Эдиториал УРСС, 2002 - 296 с.;
7. Вахрин П.И., Нешиной А.С. Финансы и кредит: Учебник для вузов. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К⁰», 2004.-586 с.;
8. Ерофеева В.А., Клушанцева Г.В. Бухгалтерская (финансовая отчетность) и налоговая отчетность коммерческой организации: учеб. Пособие / отв. ред. В.А. Ерофеева - 2-е изд., перераб. и доп.- М.: Высшее образование, 2008 – 364 с.;
9. Зайков В.П. Основы системно–управленческого подхода к определению финансового менеджмента: монография. Краснодар: ЮИМ, 2006 - 147 с.;
10. Ионова А.Ф., Селезнева Н.Н. Финансовый анализ: учебник. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006 – 254 с.;
11. Каратуев А.Г. Финансовый менеджмент: Учебно-справочное пособие. М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2001- 73 с.;

12. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. М.: Финансы и статистика, 2005 – 163 с.;
13. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика.-2-е изд., перераб. и доп.- М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007 – 1024 с.;
14. Литовских А.М., Шевченко И.К. Финансы, денежное обращение и кредит. учебное пособие. Таганрог.: Изд-во ТРТУ, 2003 – 135 с.;
15. Никифорова Е.В. Публичная отчетность: принципы построения / под ред. А.И. Афоничкина. - М.: Финансы и статистика, 2002 - 96 с.;
16. Пашигорева Г.И. Системы управленческого учета и анализа / Г.И. Пашигорева, О.С. Савченко. - СПб.: Питер, 2002.- 176 с.;
17. Подольский В.И., Дик В.В., Уринцов А.И. Информационные системы бухгалтерского учета: Учебник для вузов / под ред. В.И. Подольского. М.: Аудит: ЮНИТИ, 1998 – 319 с.;
18. Савицкая Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: Краткий курс.-2-е изд., испр.-М.: ИНФРА-М, 2003 - 303 с.;
19. Сенчагов В.К., Архипов А.И. Финансы, денежное обращение и кредит: учеб.-2-е изд., перераб. и доп./ В.К. Сенчагов, А.И. Сенчагов [и др.]; ответств. ред. В.К. Сенчагов, А.И. Архипов - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008 -720 с.;
20. Слепов В.А., Лисицына Е.В. Финансовый менеджмент для бакалавров экономики: Учебное пособие.- М.: ИД ФБК - ПРЕСС, 2005 - (Библиотека журнала «Финансовые и бухгалтерские консультации».- Выпуск 4(37), с. 11;
21. Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент: Теория и практика [Текст] / Е.С. Стоянова. - М.: Перспектива, 2007 - 656 с.;
22. Теплова, Т.В. Финансовый менеджмент: управление капиталом и инвестициями / Т.В. Теплова. - М.: ГУ ВШЭ, 2000 - 504 с.;
23. Теория управления: учебник / под ред. А.Л. Гапоненко, А.П. Панкрухина. М.: Изд-во РАГС, 2004. - с. 108;
24. Уолш, К. Ключевые показатели менеджмента / К. Уолш. - Киев: Companion Group, 2008. - 400 с.;
25. Финансовый менеджмент: учебник/ под ред. А.М. Ковалевой. М.:ИНФРА-М, 2005 - 383 с.;
26. Финансы организаций (предприятий): Учебник для вузов / Н.В.Колчина, Г.Б.Поляк, Л.М. Бурмистрова и др.; Под ред. Проф. Н.В. Колчиной.-3-е изд., перераб. и доп.-М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005 – 247с.;
27. Шогенов Б.А. Стратегический учет и анализ затрат на производстве сельскохозяйственной продукции. Экономический анализ: теория и практика – 2008 - № 10;
28. Шеремет А.Д., Ионова А.Ф. Финансы предприятий: менеджмент и анализ. - М.: ИНФРА-М, 2004 – 538 с. - (Учебники Экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова);
29. Ясин Е.Г. Экономическая информация. Что это такое? М.: Статистика, 1976.- 80 с. - с.5;

*Насруева Ф.А.
Сулейманова Д.А., к.э.н.
доцент*

ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет»

РФ, РД г.Махачкала

НАПРАВЛЕНИЯ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ПРИМЕНИТЕЛЬНО К ЦЕЛЯМ УПРАВЛЕНИЯ И ПОТРЕБНОСТЯМ

Анализ финансового состояния занимает одно из ключевых мест в системе финансового анализа и в то же время его результаты являются основой для принятия конкретных управленческих решений, направленных на достижение цели деятельности экономического субъекта.

На различных этапах развития организации эти цели могут различаться: достижение платежеспособности, повышение рентабельности капитала, рост ликвидности активов, обеспечение непрерывности деятельности.

В частности отдельных финансовых кризисов отдельные российские организации переживают проблемы с платежеспособностью. И в таких ситуациях важен поиск путей генерирования денежных средств и ликвидации дефицита финансовых ресурсов. Соответственно, разработка управленческих мероприятий направленных на повышение рентабельности капитала, будет являться актуальной задачей следующего этапа развития фирмы.[1]

Методика анализа финансового состояния зависит от потребностей пользователей- внешних и внутренних.

В экономической литературе анализ финансового состояния организации относят к финансовому анализу.

В этой связи методика и направление анализа, предлагаемые ведущими аналитиками, адаптированы только к потребностям внешних пользователей. Однако в условиях интеграции всех структурных подсистем анализа(финансового, управленческого, налогового, подтверждающего и пр.) необходимо чтобы результаты анализа и система аналитических показателей могли использоваться как самой организацией на разных этапах управления, так и различными управленческими и контролирующими органами.

Более того, рекомендуемая методика анализа должна быть гибкой, учитывать особенности финансово-хозяйственной деятельности организации, возможность углубления и расширения анализа повышения его информативности.[3]

В этой связи основными направлениями анализа финансового состояния фирмы применительно к целям управления и потребностей

пользователей возможности расширения и повышения информативности аналитической оценки являются:

1. Анализ ликвидности имущества;
2. Анализ оборачиваемости активов и пассивов;
3. Коэффициентный анализ финансового состояния;
4. Анализ рентабельности капитала и прибыльности деятельности.

В качестве источников информации для проведения анализа финансового состояния используются формы бухгалтерской отчетности и пояснительная записка.

Анализ финансового состояния целесообразно начинать с определения ликвидности имущества и способности организации своевременно и в полном объеме выполнять текущие обязательства. Результаты анализа ликвидности важны для внутренних и внешних пользователей информации. Специфика деятельности экономического субъекта влияет на значения коэффициентов ликвидности.

Традиционно для анализа ликвидности ведущими экономистами предлагается использовать 3-4 показателя (коэффициент абсолютной ликвидности, промежуточный коэффициент покрытия, коэффициент текущей ликвидности, коэффициент ликвидности запасов).

Для целей управления и прогнозирования рекомендуется расширить систему финансовых коэффициентов ликвидности за счет изменения интерпретации коэффициента абсолютной ликвидности и введения показателей ликвидности имущества применительно к прогнозированию банкротства и возможного погашения всех долгов имеющимся в наличии имуществом.

Анализ ликвидности должен быть дополнен исследованием оборачиваемости имущества и обязательств. Прежде всего, необходимо рассчитать и проанализировать период оборота денежных средств, дебиторской и кредиторской задолженности. Первые два коэффициента оборачиваемости необходимы для принятия эффективных управленческих решений по повышению платежеспособности на уровне экономического субъекта, а значение коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности является контрольным показателем для финансовых менеджеров и налоговых служб, так как он позволяет исчислить срок погашения наиболее срочных текущих обязательств. Для анализа финансового состояния организации применительно к информационным интересам пользователей в экономической литературе предлагается использовать различные коэффициенты. Оценка рекомендуемого набора аналитических коэффициентов, представленных в трудах ведущих российских и зарубежных ученых, а также анализ нормативных источников по финансовому анализу позволяет нам выделить и предложить для практического применения органическую группу коэффициентов. Они могут использоваться внутренними аналитиками и внешними пользователями, в

частности, при прогнозировании и диагностике банкротства деятельности любой организации.

Завершающим этапом аналитических процедур является анализ рентабельности капитала, прибыльности и безубыточности деятельности.[2]

Применительно к особенностям раскрытия информации о капитале в бухгалтерском балансе целесообразно совокупный капитал организации разделить на внеоборотный, оборотный, собственный и заемный и, таким образом, представлять группировку коэффициентов рентабельности капитала применительно к целям анализа.

В целях прогнозирования успешного развития бизнеса на перспективу целесообразно проведения расчетов по оценке безубыточности и определению запаса финансовой прочности организации. Такой анализ позволяет решить следующие управленческие задачи:

1. Определить минимально допустимый объем продаж, при котором будут покрываться все затраты, связанные с осуществлением основной деятельности фирмы;

2. Установить запас финансовой прочности компании и ее привлекательность на рынке товаров и услуг;

3. Выявить факторы, влияющие на изменение запаса прочности (выручка от продаж, величина постоянных затрат, значение цены);[3]

Рекомендуемая в данной статье методика финансового состояния организации, значительно упростит спектр применяемых аналитических процедур, оптимизирует перечень финансовых коэффициентов для разных информационных потребностей пользователей. Аналитические показатели и методика их расчета применительно к новым форматам бухгалтерской отчетности могут применяться при проведении внутреннего анализа, налоговыми службами, а также аудиторами.

Использованные источники:

- 1.Васильева, Л.С. Финансовый анализ: учебник для студ. вузов/Л.С.Васильева -4-е изд., перераб., доп.-М.: Кнорус, 2010г.

- 2.Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник/В.В.Ковалев, О.Н.Волкова.-М.: Проспект, 2010г.

- 3.Пласкова, Н.С. Анализ финансовой отчетности: учебник для вузов/Н.С.Пласкова.-М.: Эксмо, 2010г.

ПОНЯТИЕ И ВИДЫ АУДИТА ЭФФЕКТИВНОСТИ

Аудит эффективности – это вид аудиторской деятельности, направленный на выражение мнения аудитора об экономичности, продуктивности и результативности финансово-хозяйственных процессов, процессов управления и программ деятельности в государственном и частном секторах. В одной из работ отечественной литературы аудит эффективности определяется как системный, целенаправленный и организованный процесс получения и экспертно-аналитический оценки объективных данных о результативности, экономичности и продуктивности экономической деятельности аудируемого лица (органа государственной власти и управления, субъекта хозяйствования, организации, группы организаций) или программы деятельности установления уровня соответствия этих данных определенным критериям с тем, чтобы выразить мнение об эффективности аудируемой деятельности или программы и дать рекомендации, направленные на улучшение эффективности.

Представление аудиторской деятельности в виде аудита и сопутствующих аудиту услуг позволяет выделить независимую проверку бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица для выражения мнения о достоверности такой отчетности (аудит достоверности бухгалтерской/финансовой отчетности), проверку соблюдения нормативных актов при совершении хозяйственных операций и процессов деятельности аудируемого лица (аудит на соответствие), а также анализ названных процессов и операций для выявления их эффективности.

В мировой практике виды аудита эффективности известны под следующими названиями: аудит выполнения, аудит соотношения цены и качества, операционный аудит и аудит управления.

1. Аудит выполнения - проверка деятельности в целях составления независимого мнения о том, насколько члены администрации и сотрудники эффективно и компетентно выполняют свои обязанности

2. Аудит соотношения цены и качества имеет направленность, аналогичную аудиту выполнения, но его основным объектом являются такие проблемы, как экономичность затрат финансовых ресурсов в пределах достигнутого объема и качества продукции, работ, услуг. Данный вид аудита рассматривается в качестве одного из способов оценки вклада аудиторов в прибыльность компании.

3. В работе А.А. Ситнова операционный аудит определяется как системный процесс исследования бизнес- операций, входящих в качестве

простейших элементов в бизнес процессы любого экономического субъекта, для оценки их эффективности и выработки управленческих рекомендаций.[3]

4. Н.Т.Лабынцевым и Р.Г.Михайленко отмечается, что управленческий аудит- это объективная, независимая, информационная и конструктивная оценка эффективности достижения предприятием поставленных целей и разработанной политики для выявления существующих и потенциально слабых и сильных сторон всех функций и операций, выполняемых хозяйствующим субъектом, выработки рекомендаций по устранению недостатков [1]

В работе Л.Д.Ревуцкого управленческий аудит рассматривается как экономическая диагностика существующей на обследуемом предприятии системы стратегического и тактического управления его производственной, коммерческой и социальной деятельностью с последующей разработкой комплекса всесторонних мероприятий, направленных на устранение выявленных в этой системе недостатков

По отношению к аудируемому лицу аудит эффективности технико-экономических, финансового-экономических, управленческих процессов может быть внешним и внутренним.

В первом случае аудит эффективности проводится внешними аудиторами, а во втором случае рассматривается в качестве подсистемы внутреннего аудита организации и осуществляется сотрудниками аудируемого лица. При этом для решения сложных вопросов, требующих консультаций опытных специалистов, рекомендуется привлекать внешних аудиторов [2]

Корректное понимание назначения аудита эффективности, его объектов, видов и содержания является необходимым условием разработки и развития методологии и методики рассматриваемых аудиторских услуг, успешного внедрения аудита эффективности в практику аудиторской деятельности.

Использованные источники:

- 1.Лабынцев Н. Т., Михайленко Р. Г. Организация управленческого аудита в учетной системесовременного предприятия // Финансовые и бухгалтерские консультации. 2000. № 6.
2. Ревуцкий Л. Д. Управленческий аудит предприятий: основные задачи, сущность процедур иперспективы развития // Аудиторские ведомости.2007. № 5.
3. Ситнов А. А. Операционный аудит: теорияи организация: учеб.пособие. М.:Форум, 2011.

*Наумова Е.Н.
студент 5 курса
экономического факультета
ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н.П. Огарева»
Россия, г. Саранск*

БЮДЖЕТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ

За последние годы строительная отрасль стала одной из важнейших движущих сил экономического подъема российской экономики, объемы и темпы роста которой существенным образом стимулировали развитие других отраслей экономики. В данной сфере материального производства сосредоточен значительный объем средств, от скорости оборота которого зависит эффективность всей экономики. Качественные характеристики создаваемых объектов и их соответствие мировым стандартам являются предпосылкой дальнейшего прогрессивного развития и достигнутого уровня благосостояния населения.

Однако, для эффективного функционирования данной отрасли необходимы существенные финансовые затраты. Таким образом, создаётся острая необходимость финансовой поддержки со стороны государственного бюджета.

Государство осуществляет регулирование инвестиционной деятельности как путем финансовой поддержки целевых строительных программ, так и введением налоговых льгот и преференций. Суммы ассигнований на эти цели ежегодно отражают в утверждаемых бюджетах и инвестиционных программах в размере объемов государственных инвестиций.

БК предусмотрено, что основанием для включения бюджетных ассигнований на осуществление бюджетных инвестиций в объекты капитального строительства государственной (муниципальной) собственности и закон (решение) о бюджете должны служить утвержденные долгосрочные целевые программы или иные нормативные акты (т.е. принятие соответствующих расходных обязательств).

Одновременно БК предлагается перейти к осуществлению бюджетных инвестиций из федерального, регионального или местного бюджета только в те объекты, которые относятся соответственно к государственной собственности Российской Федерации, государственной собственности субъекта РФ, муниципальной собственности. В случае необходимости поддержки строительства объектов регионального или муниципального значения из федерального бюджета (объектов муниципального значения из регионального бюджета) соответствующие средства должны передаваться в бюджеты субъектов РФ или местные бюджеты в виде субсидий, предусматриваемых соответствующими долгосрочными целевыми программами.

Законодательством предусмотрена возможность финансирования строек и объектов двумя способами, в форме:

- безвозмездного предоставления средств стройкам и объектам для федеральных (государственных) нужд;
 - выделения бюджетных средств для финансирования инвестиционных проектов на условиях возвратности и платности в виде бюджетных кредитов.
- Кроме того, государство взяло на себя ряд сопровождающих процедур:

- разработку технических регламентов по строительству;
- осуществление экспертизы проектов;
- защита российских предприятий от поставок из-за рубежа морально устаревших материалов и оборудования;
- выпуск облигационных займов, в том числе гарантируемых целевых и др. [5].

Основной формой бюджетного финансирования строительной отрасли в Республике Мордовия является формирование и последующее исполнение адресной инвестиционной программы.

Адресная инвестиционная программа Республики Мордовия (далее - АИП) - составная часть республиканского бюджета на очередной финансовый год, определяющая объемы расходов на государственные капитальные вложения; строительство - новое строительство, расширение и реконструкцию строек и объектов.

В АИП включаются стройки и объекты, находящиеся в собственности Республики Мордовия, входящие в республиканские целевые программы (подпрограммы), а также в целях решения отдельных важнейших социально-экономических вопросов, не включенных в эти программы (подпрограммы), на основании предложений, одобренных Главой Республики Мордовия, Правительством Республики Мордовия.

Основные принципы формирования проекта АИП:

- а) первоочередное включение строек и объектов, строительство которых подлежит завершению в очередном финансовом году, а также переходящих строек и объектов;
- б) первоочередное включение строек и объектов, на финансирование которых предусматривается выделение средств из федерального бюджета на условиях софинансирования;
- в) включение вновь начинаемых строек и объектов осуществляется только после обеспечения финансирования переходящих строек и объектов, на которых создаются аналогичные мощности;
- г) включение строек и объектов допускается при условии выделения в пределах общего объема расходов на государственные капитальные вложения на соответствующую стройку или объект средств, предназначенных на проведение проектно-изыскательских, предпроектных и проектных работ.

Формирование проекта АИП осуществляется Министерством экономики Республики Мордовия исходя из параметров прогноза социально-экономического развития и перспективного финансового плана Республики Мордовия в срок, устанавливаемый Правительством Республики Мордовия, на основе представленных заявок исполнительных органов государственной власти Республики Мордовия.

Расходование средств республиканского бюджета на выполнение работ по строительству объектов, включенных в АИП, осуществляется в форме средств на оплату товаров, работ и услуг, выполняемых физическими и юридическими лицами по государственным контрактам.

До 2012 года Адресная инвестиционная программа Республики Мордовия включала в себя перечень строительных объектов финансируемых из федерального бюджета и перечень строек финансируемых непосредственно из регионального бюджета. Но, уже с 2012 года данное разделение перестало существовать, таким образом был сформирован единый перечень строительных объектов сгруппированных по отраслям экономики, финансируемый из двух уровней бюджетной системы.

Следовательно, проанализируем вначале объёмы финансирования строительного комплекса Республики Мордовия из федерального бюджета (таблица 1).

Таблица 1 - Динамика объёмов финансирования строительства из федерального бюджета за период 2007-2011 гг [6-10].

Годы	2007	2008	2009	2010	2011
Утверждено, тыс. руб.	1 012 051,1	2853882,9	1888256,2	1841295,1	3546056,3
Исполнено, тыс. руб.	969 757,7	2478078,6	1732561,2	1839737,3	3532471,8
Процент исполнения	95,8	86,8	91,8	99,9	99,6

Из таблицы 1 видим, что минимальные объёмы финансирования были осуществлены в 2007 году. В этом году строительство в Мордовии не отличалось особо высокими темпами. Но уже в 2008 году наблюдается существенное увеличение финансовых потоков, с 1 012 051,1 тыс. рублей они возросли почти в три раза и составили 2 853 882,9 тыс. рублей. Однако, кризисные явления сложившиеся в стране в 2008 году не могли не отразиться на объёмах финансирования строительной отрасли. И уже в 2009 году происходит сокращение бюджетных средств в 1,5 раза. Такая же неблагоприятная динамика сохранилась и в 2010 году.

Максимальные объёмы финансовых ресурсов из федерального бюджета поступили в 2011 году. На мой взгляд, это объясняется в первую очередь постепенным выходом из кризиса, а также заметным увеличением числа строек в Республике. Именно в этом году было начато строительство

объектов к празднованию 1000-летия, в связи с чем, Республике потребовались дополнительные финансовые ресурсы.

Что касается процента исполнения, то здесь наблюдается динамика обратная с объёмами финансирования. Наименьший процент исполнения приходится на 2008 год. В этом году наблюдается недофинансирование, причиной которого, на мой взгляд является опять же финансовый кризис. В последующие годы процент исполнения постепенно увеличивался, и в 2010 году он достиг практически 100%.

Более наглядно динамика финансовых ресурсов поступивших из федерального бюджета представлена на рисунке 1.

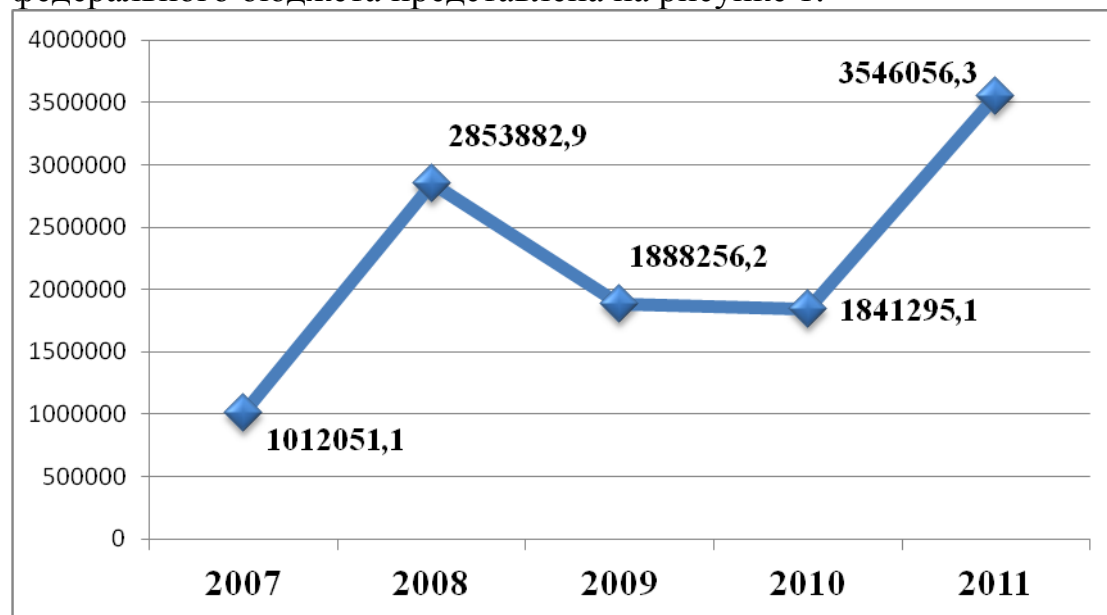


Рисунок 1 - Государственные капитальные вложения поступившие из федерального бюджета за 2007-2011 гг.

Финансирование строительства из регионального бюджета осуществляется так же как и финансирование из федерального бюджета на основании адресной инвестиционной программы Республики Мордовия (таблица 2).

Таблица 2 - Динамика объёмов финансирования строительства из регионального бюджета за период 2007-2011 гг [6-10].

Годы	2007	2008	2009	2010	2011
Утверждено, тыс. руб.	1 535 951,2	2404825,5	2200983,0	4231735,8	6654296,7
Исполнено, тыс. руб.	1 275 844,5	1633221,8	1262019,3	3186401,6	5281358,9
Процент исполнения	83,1	67,9	57,3	75,3	79,4

Анализируя таблицу 2, видим, что динамика объёмов финансирования строительства из регионального бюджета аналогична динамике, сложившейся в рамках федерального финансирования. Таким образом, минимальные объёмы финансирования были осуществлены в 2007 году. В 2008 году наблюдается существенное увеличение финансовых потоков, с 1

535 951,2 тыс. рублей они возросли до 2 404 825,5 тыс. рублей. Однако, в 2009 году произошло незначительное сокращение государственных капитальных вложений, на наш взгляд, причиной этому послужил финансовый кризис 2008 года. Но уже начиная с 2010 года наблюдается постепенный рост бюджетных средств направленных на строительство, и в 2011 году он достигает максимальной отметки за весь рассматриваемый период. Таким образом, за период с 2007 по 2011 годы объём средств выделенных из республиканского бюджета на строительство увеличился в 4 раза.

Что касается исполнения утверждённых значений, то по аналогии с федеральными ассигнованиями, здесь наблюдается ситуация обратная объёмам финансирования. За рассматриваемый период, наибольший процент исполнения был достигнут в 2007 году (83,1 %), далее наблюдается резкое снижение до 67,9 %, эта неблагоприятная тенденция продолжилась до 2010 года. Далее процент исполнения начинает нарастать, однако к 2011 году он так и не достиг докризисного периода 2007 года. Таким образом, можно сделать вывод, что на протяжении всего рассматриваемого периода наблюдается недофинансирование строительного комплекса. Причиной этого могут служить как кризисные явления в стране, так и неблагоприятное состояние республиканского бюджета.

Более наглядно динамика финансовых ресурсов поступивших из республиканского бюджета представлена на рисунке 2.

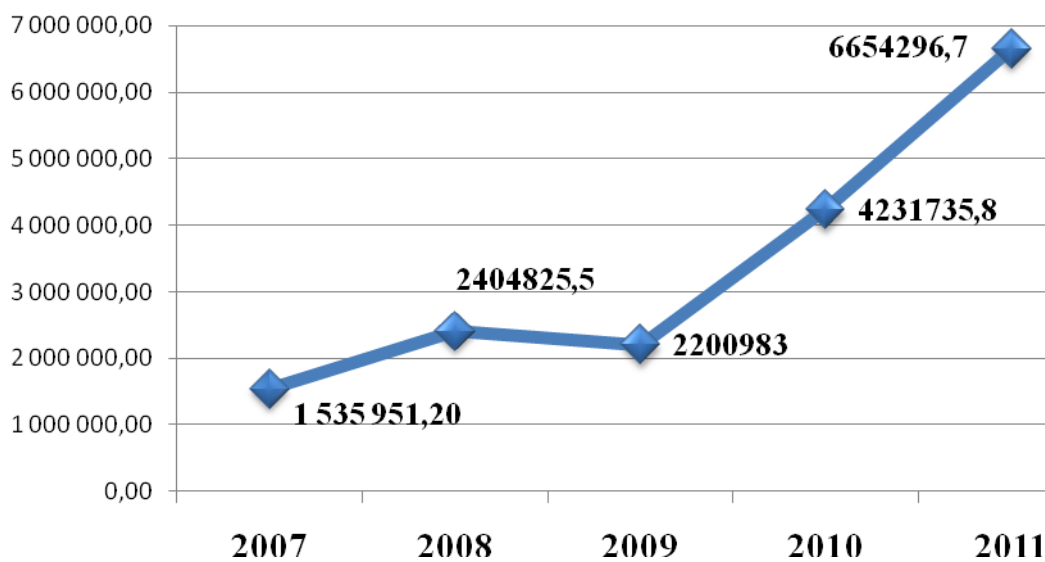


Рисунок 2 - Государственные капитальные вложения поступившие из республиканского бюджета за 2007-2011 гг.

Для сравнения объёмов поступлений из федерального и республиканского бюджетов проанализируем рисунок 3.

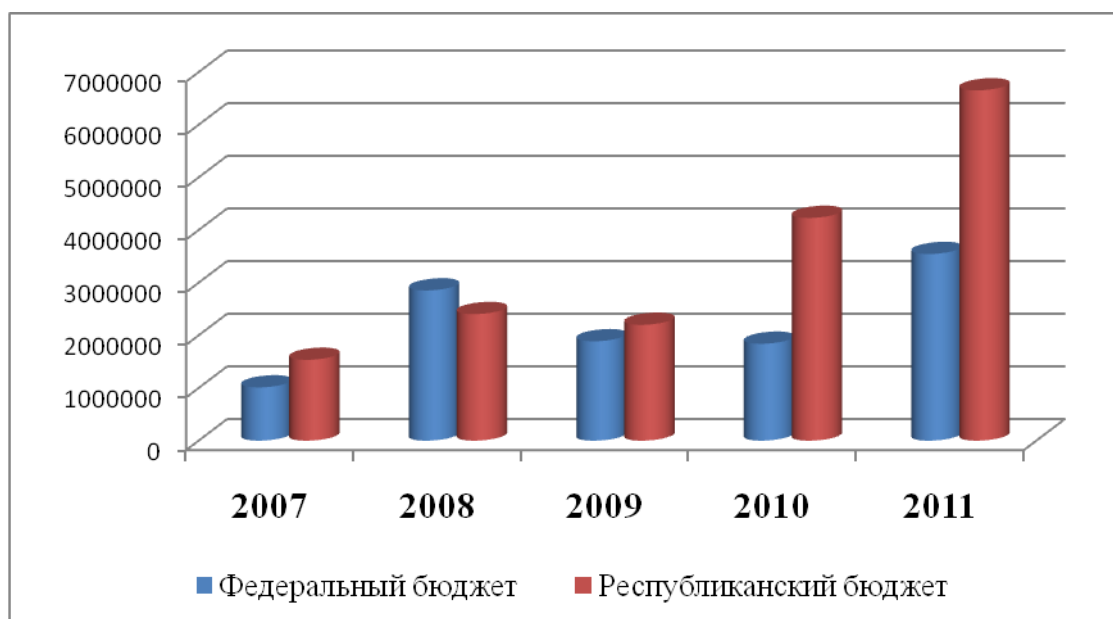


Рисунок 8 - Соотношение объёмов капитальных вложений, поступивших из федерального и республиканского бюджетов.

Анализируя рисунок 3, можно отметить, что за весь исследуемый период государственные капитальные вложения из республиканского бюджета всегда превышали поступления из федерального бюджета, за исключением 2008 года.

В целом по проведённому анализу бюджетного финансирования строительного комплекса Республики Мордовия, можно сказать, что с каждым годом происходит увеличение государственных капитальных вложений в строительную отрасль, что способствует улучшению социальной инфраструктуры региона, обеспеченности его медицинскими, образовательными, спортивными, культурными объектами, что в свою очередь влечёт улучшение качества жизни населения, а вместе с тем повышение конкурентоспособности нашей Республики.

Использованные источники:

1. Строительная индустрия – главная созидательная отрасль Мордовии. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.e-mordovia.ru/news/view/5484>
2. Информация об итогах работы строительного комплекса Республики Мордовия за 2012 год. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://lenta13.ru/53810>
3. Журнал "Волга-Бизнес" №7 (203) 2011. Строительная отрасль Мордовии работает опережающими темпами. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.volgabiz.ru/07-11.html>
4. Индустрия созидания. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://izvmor.ru/article_13303.html
5. Бюджетная система Российской Федерации : учеб. для студ. вузов, обуч. по экон. спец. / под ред. О. В. Врублевской, М. В. Романовского. - 4-е изд. - СПб. : Питер, 2008. - 565 с.

6. Адресная инвестиционная программа Республики Мордовия на 2007 год.
7. Адресная инвестиционная программа Республики Мордовия на 2008 год.
8. Адресная инвестиционная программа Республики Мордовия на 2009 год.
9. Адресная инвестиционная программа Республики Мордовия на 2010 год.
10. Адресная инвестиционная программа Республики Мордовия на 2011 год.

Наумова Е.Н.
студент 5 курса
экономического факультета
ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н.П. Огарева»
Россия, г. Саранск

БЮДЖЕТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ

За последние годы строительная отрасль стала одной из важнейших движущих сил экономического подъема российской экономики, объемы и темпы роста которой существенным образом стимулировали развитие других отраслей экономики. В данной сфере материального производства сосредоточен значительный объем средств, от скорости оборота которого зависит эффективность всей экономики. Качественные характеристики создаваемых объектов и их соответствие мировым стандартам являются предпосылкой дальнейшего прогрессивного развития и достигнутого уровня благосостояния населения.

Однако, для эффективного функционирования данной отрасли необходимы существенные финансовые затраты. Таким образом, создаётся острая необходимость финансовой поддержки со стороны государственного бюджета.

Государство осуществляет регулирование инвестиционной деятельности как путем финансовой поддержки целевых строительных программ, так и введением налоговых льгот и преференций. Суммы ассигнований на эти цели ежегодно отражают в утверждаемых бюджетах и инвестиционных программах в размере объемов государственных инвестиций.

БК предусмотрено, что основанием для включения бюджетных ассигнований на осуществление бюджетных инвестиций в объекты капитального строительства государственной (муниципальной) собственности и закон (решение) о бюджете должны служить утвержденные долгосрочные целевые программы или иные нормативные акты (т.е. принятие соответствующих расходных обязательств).

Одновременно БК предлагается перейти к осуществлению бюджетных инвестиций из федерального, регионального или местного бюджета только в те объекты, которые относятся соответственно к государственной собственности Российской Федерации, государственной собственности субъекта РФ, муниципальной собственности. В случае необходимости

поддержки строительства объектов регионального или муниципального значения из федерального бюджета (объектов муниципального значения из регионального бюджета) соответствующие средства должны передаваться в бюджеты субъектов РФ или местные бюджеты в виде субсидий, предусматриваемых соответствующими долгосрочными целевыми программами.

Законодательством предусмотрена возможность финансирования строек и объектов двумя способами, в форме:

- безвозмездного предоставления средств стройкам и объектам для федеральных (государственных) нужд;
- выделения бюджетных средств для финансирования инвестиционных проектов на условиях возвратности и платности в виде бюджетных кредитов.

Кроме того, государство взяло на себя ряд сопровождающих процедур:

- разработку технических регламентов по строительству;
- осуществление экспертизы проектов;
- защита российских предприятий от поставок из-за рубежа морально устаревших материалов и оборудования;
- выпуск облигационных займов, в том числе гарантируемых целевых и др. [5].

Основной формой бюджетного финансирования строительной отрасли в Республике Мордовия является формирование и последующее исполнение адресной инвестиционной программы.

Адресная инвестиционная программа Республики Мордовия (далее - АИП) - составная часть республиканского бюджета на очередной финансовый год, определяющая объемы расходов на государственные капитальные вложения; строительство - новое строительство, расширение и реконструкцию строек и объектов.

В АИП включаются стройки и объекты, находящиеся в собственности Республики Мордовия, входящие в республиканские целевые программы (подпрограммы), а также в целях решения отдельных важнейших социально-экономических вопросов, не включенных в эти программы (подпрограммы), на основании предложений, одобренных Главой Республики Мордовия, Правительством Республики Мордовия.

Основные принципы формирования проекта АИП:

а) первоочередное включение строек и объектов, строительство которых подлежит завершению в очередном финансовом году, а также переходящих строек и объектов;

б) первоочередное включение строек и объектов, на финансирование которых предусматривается выделение средств из федерального бюджета на условиях софинансирования;

в) включение вновь начинаемых строек и объектов осуществляется только после обеспечения финансирования переходящих строек и объектов, на которых создаются аналогичные мощности;

г) включение строек и объектов допускается при условии выделения в пределах общего объема расходов на государственные капитальные вложения на соответствующую стройку или объект средств, предназначенных на проведение проектно-изыскательских, предпроектных и проектных работ.

Формирование проекта АИП осуществляется Министерством экономики Республики Мордовия исходя из параметров прогноза социально-экономического развития и перспективного финансового плана Республики Мордовия в срок, устанавливаемый Правительством Республики Мордовия, на основе представленных заявок исполнительных органов государственной власти Республики Мордовия.

Расходование средств республиканского бюджета на выполнение работ по строительству объектов, включенных в АИП, осуществляется в форме средств на оплату товаров, работ и услуг, выполняемых физическими и юридическими лицами по государственным контрактам.

До 2012 года Адресная инвестиционная программа Республики Мордовия включала в себя перечень строительных объектов финансируемых из федерального бюджета и перечень строек финансируемых непосредственно из регионального бюджета. Но, уже с 2012 года данное разделение перестало существовать, таким образом был сформирован единый перечень строительных объектов сгруппированных по отраслям экономики, финансируемый из двух уровней бюджетной системы.

Следовательно, проанализируем вначале объёмы финансирования строительного комплекса Республики Мордовия из федерального бюджета (таблица 1).

Таблица 1 - Динамика объёмов финансирования строительства из федерального бюджета за период 2007-2011 гг [6-10].

Годы	2007	2008	2009	2010	2011
Утверждено, тыс. руб.	1 012 051,1	2853882,9	1888256,2	1841295,1	3546056,3
Исполнено, тыс. руб.	969 757,7	2478078,6	1732561,2	1839737,3	3532471,8
Процент исполнения	95,8	86,8	91,8	99,9	99,6

Из таблицы 1 видим, что минимальные объёмы финансирования были осуществлены в 2007 году. В этом году строительство в Мордовии не отличалось особо высокими темпами. Но уже в 2008 году наблюдается существенное увеличение финансовых потоков, с 1 012 051,1 тыс. рублей они возросли почти в три раза и составили 2 853 882,9 тыс. рублей. Однако, кризисные явления сложившиеся в стране в 2008 году не могли не

отразиться на объёмах финансирования строительной отрасли. И уже в 2009 году происходит сокращение бюджетных средств в 1,5 раза. Такая же неблагоприятная динамика сохранилась и в 2010 году.

Максимальные объёмы финансовых ресурсов из федерального бюджета поступили в 2011 году. На мой взгляд, это объясняется в первую очередь постепенным выходом из кризиса, а также заметным увеличением числа строек в Республике. Именно в этом году было начато строительство объектов к празднованию 1000-летия, в связи с чем, Республике потребовались дополнительные финансовые ресурсы.

Что касается процента исполнения, то здесь наблюдается динамика обратная с объёмами финансирования. Наименьший процент исполнения приходится на 2008 год. В этом году наблюдается недофинансирование, причиной которого, на мой взгляд является опять же финансовый кризис. В последующие годы процент исполнения постепенно увеличивался, и в 2010 году он достиг практически 100%.

Более наглядно динамика финансовых ресурсов поступивших из федерального бюджета представлена на рисунке 1.

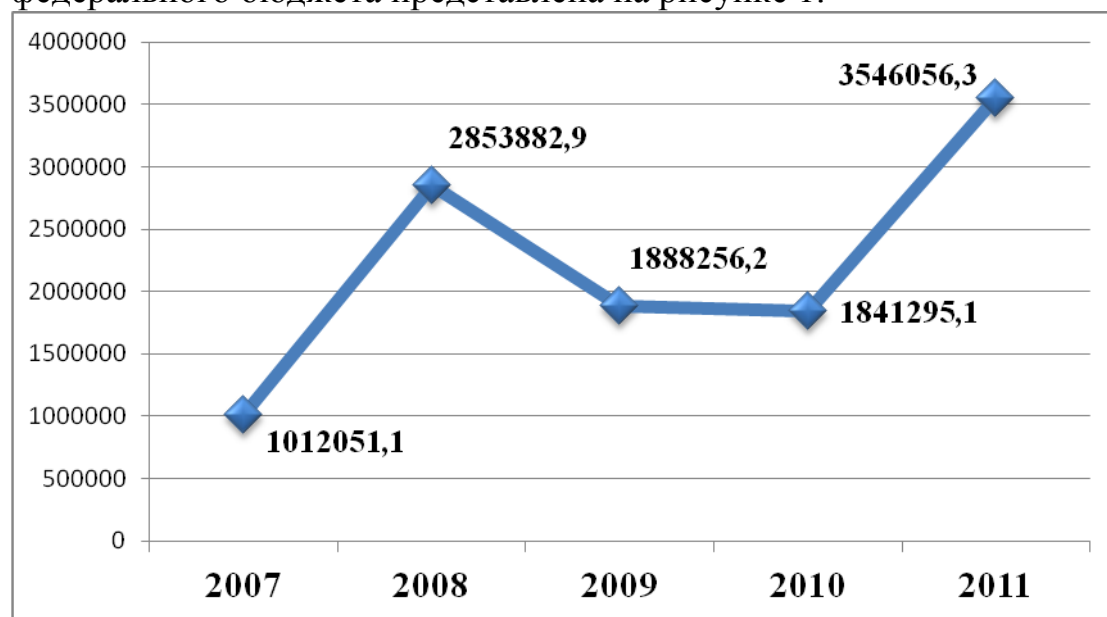


Рисунок 1 - Государственные капитальные вложения поступившие из федерального бюджета за 2007-2011 гг.

Финансирование строительства из регионального бюджета осуществляется так же как и финансирование из федерального бюджета на основании адресной инвестиционной программы Республики Мордовия (таблица 2).

Таблица 2 - Динамика объёмов финансирования строительства из регионального бюджета за период 2007-2011 гг [6-10].

Годы	2007	2008	2009	2010	2011
Утверждено, тыс. руб.	1 535 951,2	2404825,5	2200983,0	4231735,8	6654296,7
Исполнено, тыс. руб.	1 275 844,5	1633221,8	1262019,3	3186401,6	5281358,9
Процент	83,1	67,9	57,3	75,3	79,4

исполнения					

Анализируя таблицу 2, видим, что динамика объёмов финансирования строительства из регионального бюджета аналогична динамике, сложившейся в рамках федерального финансирования. Таким образом, минимальные объёмы финансирования были осуществлены в 2007 году. В 2008 году наблюдается существенное увеличение финансовых потоков, с 1 535 951,2 тыс. рублей они возросли до 2 404 825,5 тыс. рублей. Однако, в 2009 году произошло несущественное сокращение государственных капитальных вложений, на наш взгляд, причиной этому послужил финансовый кризис 2008 года. Но уже начиная с 2010 года наблюдается постепенный рост бюджетных средств направленных на строительство, и в 2011 году он достигает максимальной отметки за весь рассматриваемый период. Таким образом, за период с 2007 по 2011 годы объём средств выделенных из республиканского бюджета на строительство увеличился в 4 раза.

Что касается исполнения утверждённых значений, то по аналогии с федеральными ассигнованиями, здесь наблюдается ситуация обратная объёмам финансирования. За рассматриваемый период, наибольший процент исполнения был достигнут в 2007 году (83,1 %), далее наблюдается резкое снижение до 67,9 %, эта неблагоприятная тенденция продолжилась до 2010 года. Далее процент исполнения начинает нарастать, однако к 2011 году он так и не достиг докризисного периода 2007 года. Таким образом, можно сделать вывод, что на протяжении всего рассматриваемого периода наблюдается недофинансирование строительного комплекса. Причинами этого могут служить как кризисные явления в стране, так и неблагоприятное состояние республиканского бюджета.

Более наглядно динамика финансовых ресурсов поступивших из республиканского бюджета представлена на рисунке 2.

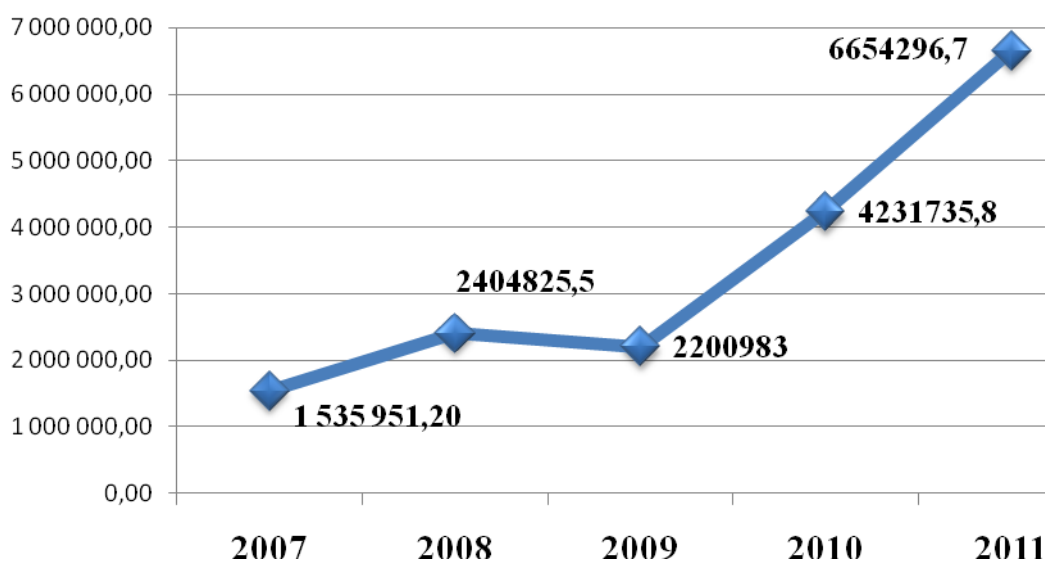


Рисунок 2 - Государственные капитальные вложения поступившие из федерального бюджета за 2007-2011 гг.

Для сравнения объёмов поступлений из федерального и республиканского бюджетов проанализируем рисунок 3.

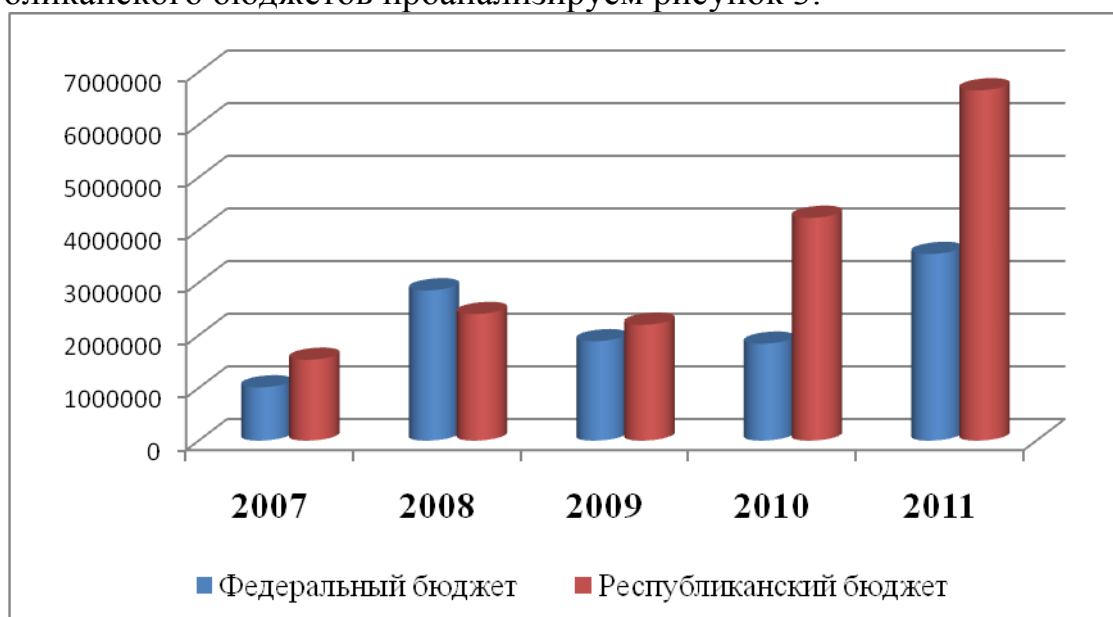


Рисунок 8 - Соотношение объёмов капитальных вложений, поступивших из федерального и республиканского бюджетов.

Анализируя рисунок 3, можно отметить, что за весь исследуемый период государственные капитальные вложения из республиканского бюджета всегда превышали поступления из федерального бюджета, за исключением 2008 года.

В целом по проведённому анализу бюджетного финансирования строительного комплекса Республики Мордовия, можно сказать, что с каждым годом происходит увеличение государственных капитальных вложений в строительную отрасль, что способствует улучшению социальной инфраструктуры региона, обеспеченности его медицинскими, образовательными, спортивными, культурными объектами, что в свою очередь влечёт улучшение качества жизни населения, а вместе с тем повышение конкурентоспособности нашей Республики.

Использованные источники:

1. Строительная индустрия – главная созидательная отрасль Мордовии. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.e-mordovia.ru/news/view/5484>
2. Информация об итогах работы строительного комплекса Республики Мордовия за 2012 год. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://lenta13.ru/53810>
3. Журнал "Волга-Бизнес" №7 (203) 2011. Строительная отрасль Мордовии работает опережающими темпами. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.volgabiz.ru/07-11.html>

4. Индустрия созидания. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://izvmor.ru/article_13303.html
5. Бюджетная система Российской Федерации : учеб. для студ. вузов, обуч. по экон. спец. / под ред. О. В. Врублевской, М. В. Романовского. - 4-е изд. - СПб. : Питер, 2008. - 565 с.
6. Адресная инвестиционная программа Республики Мордовия на 2007 год.
7. Адресная инвестиционная программа Республики Мордовия на 2008 год.
8. Адресная инвестиционная программа Республики Мордовия на 2009 год.
9. Адресная инвестиционная программа Республики Мордовия на 2010 год.
10. Адресная инвестиционная программа Республики Мордовия на 2011 год.

*Неустроева А.Д.
студент 2 курса
Фк-11, ФЭИ, СВФУ
Научный руководитель:
Аммосов С.П.*

СТАТИСТИКА ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Статистика – это эффективное орудие, инструмент познания, используемый в естественных и общественных науках для установления тех специфических закономерностей, которые действуют в конкретных массовых явлениях, изучаемых данной наукой. Полная и достоверная статистическая информация является тем необходимым основанием, на котором базируется процесс управления экономикой. Вся информация, имеющая народнохозяйственную значимость, в конечном счете, обрабатывается и анализируется с помощью статистики.

Актуальностью данной работы является то, что комплексное совершенствование наблюдения за деятельностью хозяйствующих объектов, которое предполагает разработку оптимальной схемы организации информационных потоков от предприятий является главным направлением реформирования российской статистики на современном этапе.

Целью данной работы является использование статистики на определение движения персонала на предприятии.

Задачи в данной курсовой работе:

1. Изучить персонал и структуру предприятия
2. Рассмотреть показатели движения персонала на предприятии

Под движением персонала понимают изменение численности работников в связи с приемом на работу и увольнением. Для оценки кадровой политики фирмы определяют общее число принятых и выбывших работников, а также строят распределения по источникам поступления и направлениям выбытия. На основе этих данных может быть построен баланс движения кадров (баланс рабочей силы).

Для оценки интенсивности движения персонала, а также для сравнительного анализа движения кадров за длительные периоды или между

предприятиями необходимо использовать относительные показатели, вычисляемые в процентах к среднесписочной численности работников.

1. коэффициент общего оборота – отношение оборота кадров к среднесписочной численности;

2. коэффициент оборота по выбытию – отношение числа выбывших за отчетный период к среднесписочной численности;

3. коэффициент оборота по приему – отношение числа принятых за отчетный период к среднесписочной численности;

4. коэффициент постоянства кадров – отношение численности работников, состоявших в списочном составе весь отчетный период, к среднесписочной численности работников.

5. коэффициент замещения – отношение разности принятых и выбывших к среднесписочной численности работников. Положительное значение этого коэффициента означает, что процесс принятия новых работников возмещает убыль ресурсов рабочей силы. Отрицательное говорит о том, что число уволенных превышает число принятых.

В сельскохозяйственном производственном кооперативе «Заря» в данное время работают ровно 20 человек.

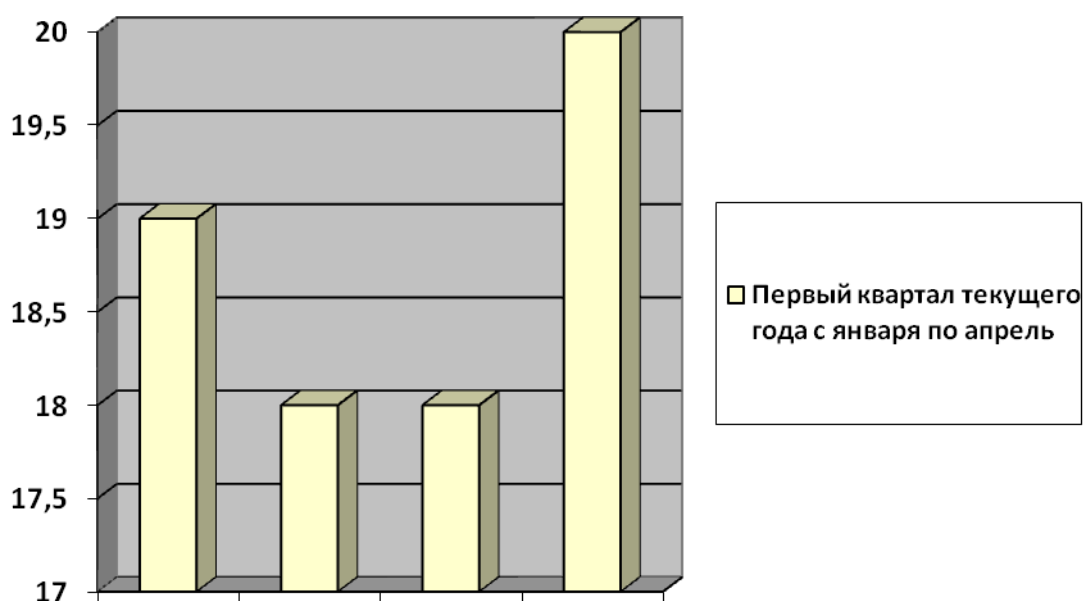
Чтобы показать движение персонала на предприятии и определить оценки интенсивности движения персонала, а также для сравнительного анализа движения кадров за длительные периоды или между предприятиями нам нужно использовать относительные показатели, вычисляемые в процентах к среднесписочной численности работников.

Рассмотрим таблицу численности работников сельскохозяйственного производственного кооператива «Заря» за четыре месяца текущего года, то есть за 2013 год.

Таблица 3.

Январь	Февраль	Март	Апрель
19	18	18	20

Показатель движения численности на СХПК «Заря» за первые четыре месяца 2013 года.



Данные движения персонала за четыре месяца (январь, февраль, март, апрель):

- На начало квартала — 19 человек;
- Принято в течении 4 месяцев — 2 человек;
- Уволено всего — 1, в том числе по собственному желанию - 1.

Исходя из этих данных, вычислим основные коэффициенты, показывающие движение персонала в СХПК «Тумэн»

1. коэффициент общего оборота – $(2+1)/19 = 0,15$ (это означает, что состав работников изменился на 15%);
2. коэффициент оборота по выбытию – $2/19 = 0,10$;
3. коэффициент оборота по приему – $(2-1)/19 = 0,052$;
4. коэффициент постоянства кадров – $1/19 = 0,052$.
5. коэффициент замещения – $(19-18)/19-1+2 = 0,05$.

Показатель коэффициента замещения положителен - значит, процесс принятия новых работников возмещает убыль ресурсов рабочей силы.

По проведенной выше аналитическому обзору статистики движения персонала на предприятии (на примере СХПК «Заря»), можно прийти к выводу, что в течении четырех месяцев особых изменений не наблюдается. Коэффициент общего оборота составляет 0,15 (15%), что означает, предприятие находится в нормальном состоянии: постоянство кадров выше, чем убытие. Карьерный рост и спрос на трудоустройство повышается с каждым кварталом, что приведет предприятие на рост количества продукции и прибыли.

Использованные источники:

1. Ильенкова С.Д. Экономика и статистика фирм. Москва, 2009.

2. Назарова М.Г. Курс социально-экономической статистики: учеб. для студентов вузов. Москва, 2008.
3. Сизова Т.М. Статистика: учеб. пособие. Санкт-Петербург, 2010.
4. Смоляк С.А. Устойчивые методы оценивания. Москва, 2010.
5. Шмойлова Р.А. Теория статистики. Москва, 2010.

*Неустроева А.Д.
студент 2 курса
СВФУ ФЭИ ФК-11,
Научный руководитель:
к.э.н. доцент кафедры ФиБД
Ушницкая Л.Е.*

ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ И ПУТИ ЕГО УЛУЧШЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ СХПК «ЗАРЯ»)

В рыночной экономике предприниматели не могут добиться стабильного успеха, если не будут четко и эффективно планировать свою деятельность, постоянно собирать и аккумулировать информацию, как о состоянии целевых рынков, положения на них конкурентов, так и о собственных перспективах и возможностях.

Финансовое планирование, как и любой другой его вид - это, во-первых, определение будущего предприятия и его структурных подразделений, во-вторых, проектирование желаемых результатов деятельности предприятия и, в-третьих, выбор методов и средств (ресурсов) и определение последовательности действий в достижении желаемых результатов.

Актуальность темы обусловлена прежде всего тем, что финансовое планирование является одним из важнейших составных элементов управления финансами предприятия в современных условиях. Тема выбранной работы актуальна на данный момент, так как, современный рынок предъявляет серьезные требования к предприятию. Финансы предприятий составляют фундамент финансовой системы страны, поэтому необходимо осуществлять их планирование. Финансовое планирование тесно связано с планированием производственно-хозяйственной деятельности.

Целью данной исследовательской работы является рассмотрение процесса разработки и совершенствование системы финансового планирования на основе существующего финансового плана СХПК «Заря».

Для достижения данной цели были поставлены и решены следующие задачи:

1. Изучить основные методы и рассмотреть процесс финансового планирования на предприятии;
2. Сформулировать рекомендации по формированию финансового планирования СХПК «Заря».

Главной целью предприятия СХПК «Заря» являются максимальная загрузка мощностей, выпуск конкурентоспособной продукции, получение прибыли для дальнейшего развития бизнеса.

Основными задачами предприятия являются:

1. Своевременное и полное удовлетворение потребностей рынка в качественном продукте;
2. Совершенствование системы качества;
3. Достижение оптимального уровня издержек в сфере производства и обращения;
4. Системное формирование высокопрофессионального коллектива;

Для того чтобы перейти к методам внутреннего контроля СХПК «Заря» необходимо отметить, что представляет собой внутренний финансовый контроль.

Внутренний контроль обеспечивает защиту имущества, качество учета и достоверность отчетности, выявление и мобилизация имеющихся резервов, а также охватывает все сферы деятельности и направлен на повышение эффективности управления компанией.

В качестве примера рассмотрим финансовый контроллинг дебиторской задолженностью. Одним из важнейших условий стабильного финансового положения данной организации в настоящее время является четкая организация расчетов с партнерами.

Контроль в данной организации проводится руководителями и отделом бухгалтерии, которые осуществляя функцию контроля, выполняют следующие задачи:

- Снижение уровня дебиторской задолженности до размера, не превышающего уровня кредиторской задолженности;
- Своевременное погашение долгов, не допуская просрочек и штрафных санкций;
- Разумное использование такой формы привлечения клиентов, как коммерческий кредит;
- Выявление степени риска появления недобросовестных и неплатежеспособных покупателей-дебиторов путем расчета резерва по сомнительным долгам.

Динамика дебиторской задолженности за 2010 по 2012 года

Динамика дебиторской задолженности

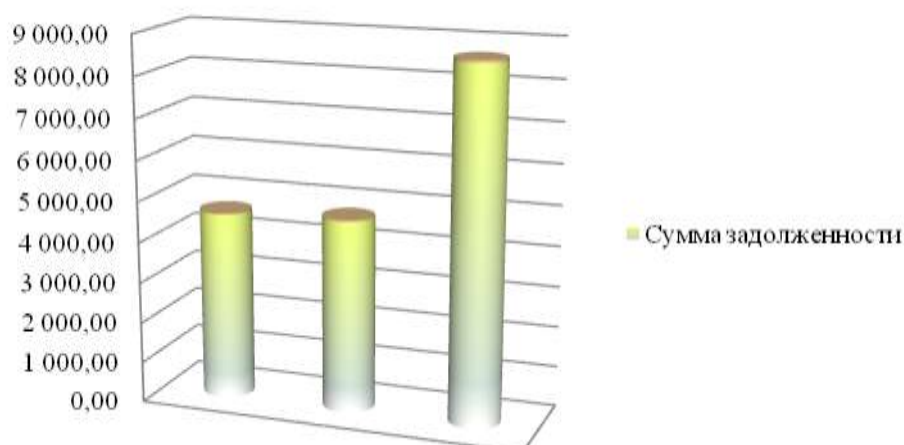


Диаграмма показывает увеличение дебиторской задолженности на 2,20% и 82,67% в 2010 и 2011 годах соответственно. Такое увеличение дебиторской задолженности связано в первую очередь с предоплатой поставщику ООО «Диета+» за поставку мяса.

Отметим, что за 2012 год существенно увеличилась доля краткосрочной дебиторской задолженности. Это говорит о том, что за данный период возросли объемы продаж, с одной стороны, но с другой стороны такое изменение свидетельствует о предоставлении отсрочки платежа, желая сохранить имеющихся клиентов и привлечь новых.

Просроченная дебиторская задолженность означает рост риска непогашения долгов и уменьшения прибыли. Стоит отметить, что сумма просроченной дебиторской задолженности по итогам 2012 года равна нулю. Поэтому следует считать, что такое резкое увеличение дебиторской задолженности свидетельствует об увеличении объемов продаж, поскольку СХПК «Заря» не испытывает недостатка финансовых ресурсов.

Так как предприятие является сельскохозяйственным, его прибыль зависит в первую очередь от продаж продукции, также от усилий коллектива работников, установленных цен, потребительского спроса на сельскохозяйственную продукцию и качества этой продукции. По сравнению с 2011 годом прибыль в 2012 году возросла на 2,73% и составила 23 214, 00 млн. рублей (8 484, 00 млн. рублей в 2011 году).

Так как предприятие применяет упрощенную систему налогообложения, оно ведет книгу учета доходов и расходов, в которой в хронологической последовательности на основе первичных документов отражают все хозяйственные операции за отчетный (налоговый) период.

Проанализировав проделанные отчеты, можно сделать вывод о том, что СХПК «Заря» признается платежеспособным, а структура бухгалтерского баланса – удовлетворительной, поскольку вышеперечисленные два условия выполняются за все отчетные периоды.

Показатель утраты платежеспособности говорит о том, сможет ли в ближайшие шесть месяцев предприятие утратить свою платежеспособность при существующей динамике изменения показателя текущей ликвидности. На последние два года значения показателя установились на уровне 5,68 и 5,52 соответственно, что говорит о том, что предприятие не утратит свою платежеспособность, так как значения показателя превышают 1.

Что касается дебиторской задолженности, то для ее снижения предприятию необходимо строго контролировать состояние расчетов с заказчиками, особенно по отсроченным задолженностям. Также можно рекомендовать установление определенных условий кредитования дебиторов.

Итак, в заключение можно обобщить, что для рассматриваемого предприятия можно рекомендовать решить вопрос наилучшего использования имеющихся остатков готовой продукции. То, что лежит на складе не приносит прибыли, а лишь увеличивает расходы. Для этого необходимо наладить эффективные связи с поставщиками и повысить динамику производственного процесса.

Резервы сокращения затрат устанавливаются под каждой статьей расходов за счет конкретных мероприятий (улучшение организации труда, усиление контроля за состоянием складского хозяйства, систематическое проведение инвентаризаций, сравнение прайс-листов поставщиков, проведение переговоров по поводу снижения расценок на товары и т.п.).

Проведение подобных мероприятий позволяет снизить расходы предприятия и увеличить показатели прибыли и рентабельности.

Обеспечение повышения эффективности торговой деятельности возможно за счет изыскания и реализации имеющихся резервов снижения издержек обращения. В практике различают источники и факторы снижения издержек обращения.

Важнейшими источниками снижения издержек обращения являются:

1. Повышение производительности труда темпами, опережающими рост средней заработной платы – тем самым уменьшаются затраты заработной платы на единицу продукции;
2. Уменьшение затрат на перевозки, топливо, электроэнергию;
3. Сокращение административно-управленческих расходов – а именно уменьшение расходов на административно-управленческий аппарат, почтовых, командировочных расходов, расходов на содержание оборудования, зданий, сооружений;
4. Сокращение и ликвидация непроизводительных расходов и потерь – снижение потерь от брака, перерасхода электроэнергии, провоза груза по повышенным тарифам.

Учет издержек обращения дает детальную характеристику по статьям, что необходимо для оперативного руководства и контроля, а также

осуществления мероприятий по оптимизации издержек обращения, усилению режима экономии и повышению рентабельности.

Использованные источники:

1. Акмаева Р.И. Стратегическое планирование и стратегический менеджмент. 2010, г. Москва;
2. Климович В.П. Финансы, денежное обращение и кредит. 2010, г. Москва
3. Лапуста М.Б. Финансы фирмы. 2010, г. Москва;
4. Самарина В.П. Основы предпринимательства. 2009, г. Москва;
5. Шуляк П.Н. Финансы предприятия. 2009, г. Москва;
6. Муравьев А.И. Малый бизнес: экономика, организация, финансы. 2009, г. Москва;
7. Уткина Э.А. Справочник финансиста. 2010, г. Москва;

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

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ
И ОПЫТ РАЗВИТЫХ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН**

Одним из главных элементов рыночной экономики является налоговая система. Она является средством влияния государства на развитие хозяйства, нахождения приоритетов экономического и социального развития.

Для совершенствования налоговой системы РФ необходимо изучить опыт развитых зарубежных стран и использовать, соотнося с определенными особенностями экономики Российской Федерации. Необходимо, чтобы налоговая система России была приспособлена к новым общественным отношениям, соответствовала мировому опыту.

В отчете «Payingtaxes 2009», подготовленном компанией PricewaterhouseCoopers (PWC), Всемирным банком и Международной финансовой корпорацией было проведено исследование с целью оценки уровня удобства налоговых систем различных стран мира. Практичность национальных систем налогообложения, оценивалась по трем критериям: количество налогов, их объем и время, которое нужно на подготовку к их уплате. Для удобства оценки использовали экономическую модель компании, которая производила и продавала цветочные горшки. [1].

В таблице 1 представлен показатель 10 самых практичных налоговых систем мира.

Таблица 1,

№	Страна	Общее число налогов	Время, затрачиваемое на уплату налогов (часов в год)	Полная налоговая ставка, (%)
1	Мальдивы	1	0	9,1
2	Катар	1	36	11,3
3	Гонконг	4	80	24,2
4	ОАЭ	14	12	14,4
5	Сингапур	5	84	27,9
6	Ирландия	9	76	28,8
7	Саудовская Аравия	14	79	14,5
8	Оман	14	62	21,6
9	Кувейт	14	118	14,4
10	Кирибати	7	120	31,8

Первое место занимает государство Мальдивы, где предпринимателям нужно заплатить всего один налог величиной в 9,1%, потеряв на это всего полчаса в год. Следует отметить, что ходе исследования не принималось во внимание связанность между уровнем экономического развития страны и удобством налоговой системы. Лидером исследования оказалось государство с невысокоразвитой экономикой.

Самые простые налоговые режимы работают в ближневосточных и азиатских государствах. Среди европейских столь же простой системой налогообложения владеет только Ирландия, где существует всего 9 налогов, на уплату которых нужно потратить 76 часов в год, а полная налоговая ставка составляет 28,8%.

В таблице 2 приведен показатель 10 самых сложных налоговых систем мира.

Таблица 2,

№	Страна	Общее число налогов	Время, утрачиваемое на уплату налогов (часов в год)	Полная налоговая ставка, (%)
172	Панама	59	482	50,6
173	Ямайка	72	414	51,3
174	Мавритания	38	696	98,7
175	Гамбия	50	376	292,4
176	Боливия	41	1080	78,1
177	Венесуэла	70	864	56,6
178	Центрально-Африканская Республика	54	504	203,8
179	Республика Конго	61	606	65,5
180	Украина	99	848	58,4
181	Беларусь	112	1188	117,5

Самими отстающими странами являются Украина и Белоруссия. Налогов много, высокая полная ставка, время, теряемое на уплату, велико.

Россия в рейтинге налоговых систем мира стоит на 134 месте. Российские предприниматели ежегодно теряют 448 часов на уплату налогов и платят за это половину торговой прибыли. То, что наша страна занимает 134 положение, свидетельствует в первую очередь о том, что российская система налогообложения нуждается в совершенствовании. Так, например, величина налоговой ставки в США (42,3%) почти равна нашей, но при этом они находятся на 46 месте. В первую очередь это связано с технологией собирания налогов.

Рассмотрим, какие же факторы оказывают неблагоприятное влияние на показатель величины налоговой нагрузки в России.

1. Отсутствие налоговой дисциплины. По данным МНС России только 16-17 % налогоплательщиков исправно, и в полном объеме платят в бюджет причитающиеся налоги.

2. На показатель налогового изъятия ВВП в России влияет еще и так называемый кризис платежей. Доля изъятия через налоги ВВП рассчитывается исходя из фактически уплаченных в бюджет налогов. Налоговые обязательства и их фактическое выполнение налогоплательщиком в российской экономике не одно и то же.

О фактической собираемости налогов в РФ можно судить по данным таблицы 3.

Таблица 3,

Виды налога	2004	2005	2006	2007	2008	2009
НДС на товары, производимые на территории РФ	75,5	63,6	69,0	68,9	65,0	82,5
НДС на товары, ввозимые на территорию РФ	90,0	90,0	80,5	80,4	71,0	88,0
Налог на доход/(прибыль) предприятий	87,1	83,4	75,0	74,3	82,0	82,5
Акциз на нефть	81,2	90,3	90,0	81,2	90,0	100,0
Акциз бензин	-	98,0	60,0	92,3	60,0	93,5
Акциз на газ	69,4	87,1	62,8	88,1	73,2	92,0
Акциз на спирт и ликероводочные изделия	60,4	73,6	86,7	87,8	86,2	90,0
Налог на пользование недрами	83,5	96,3	70,0	83,6	70,0	78,3

3. Совокупный показатель налоговой нагрузки в России является не совершенным еще и потому, что имеются существенные погрешности измерения самого ВВП. При этом невозможно определить количественное влияние этой погрешности на размер перераспределяемого через систему налогов ВВП.

4. Экономическая среда, в которой приходится осуществлять финансово-хозяйственную деятельность и платить налоги российским

налогоплательщикам. Неразвитость рыночных отношений, экономическая и социальная нестабильность, несовершенство и постоянные изменения налоговой системы страны, разрушение экономических связей между предприятиями, непрекращающийся спад производства и ряд других немаловажных факторов, не влияя на абсолютный размер показателя налоговой нагрузки, относительно увеличивают налоговое бремя российского налогоплательщика.

Перед российской налоговой системой стоит задача постепенного ограничения доли косвенного налогообложения, что должно, уменьшить относительное налоговое давление на законопослушных налогоплательщиков, снизить ограничение спроса и способствовать подъему российской экономики.

5. Неоднородность экономического развития отдельных отраслей экономики России, регионов и видов хозяйственной деятельности, части получаемых ими доходов.

6. Различный налоговый режим для предприятий разных отраслей экономики.

Можно сделать вывод, что российская налоговая система устроена так, что реальное налоговое давление на предприятия в значительной мере выше, чем в странах с развитой рыночной экономикой.

Проведем небольшой сравнительный анализ систем налогообложения таких развитых стран, как США, Великобритания, Германия, Франция, Швеция, Норвегия, Япония. (Выбор исследуемых стран определен показателями их ВВП на душу населения).

В мировой налоговой практике в качестве показателя налоговой нагрузки на макроуровне служит отношение суммы всех взятых с налогоплательщиков налогов, к объему полученного валового внутреннего продукта (ВВП).

В таблице 4 дана информация об уровне налоговых изъятий по отношению к ВВП в различных странах.

Таблица 4,

Страна	Доля налогов и обязательных платежей	Доля налогов без обязательных платежей
Австрия	45,5	29,9
Бельгия	46,4	31,1
Великобритания	33,9	27,7
Германия	42,9	23,1
Дания	52,8	49,7
Испания	35,5	21,7
Италия	42,9	27,4
Канада	36,3	31,0
Нидерланды	44,8	26,6
США	31,8	22,7
Франция	46,3	24,9
Швеция	54,2	38,1

Япония	28,6	18,2
Россия	30,7	22,1

Из этих данных можно сделать несколько существенных выводов:

1. Большинство экономически развитых стран мира достигли максимально возможного уровня перераспределения через налоговую систему ВВП и национального дохода. Гарантия будущего роста поступлений доходов в бюджеты этих стран возможна за счет обеспечения на этой основе прямой зависимости роста налогов от роста ВВП и изменения структуры налоговых изъятий.

2. Уровень налогового изъятия в России в последние годы не превышал 32% ВВП.

3. Совершенно очевидные для других стран положения, в отношении российской налоговой системы и ее давления на налогоплательщиков должны рассматриваться через призму чрезвычайных особенностей развития российской экономики на современном этапе.

Ряд функций, которые должна выполнять рентабельная налоговая система:

- 1) формирование фискально-доходной части государственного бюджета;
- 2) производственно-стимулирующая функция;
- 3) социальная.

Фискальная функция характерна всем налогам, так как без выполнения этой функции система налогообложения теряет всякий смысл. Эффективная налоговая система представляет собой относительную легкость расчетов и сбора налогов, сохранение устойчивости, систему помех на путях отказа от выплаты налогов. Налоговые системы зарубежных развитых стран эту функцию выполняют довольно успешно.

Социальная функция направлена на следование при налогообложении принципов социальной справедливости.

Производственно-стимулирующая функция требует от налоговой системы функционирования таким образом, чтобы не подрывать стимулы к производственной или к экономической деятельности, а в лучшем случае усиливать эти стимулы.

Для сравнения эффективности налоговых систем зарубежных стран, исходя из выполнения ими данной функции, были проанализированы налоги на корпорации в каждой из выбранных стран.

Налоговая система США предусматривает сложные, но четко урегулированные процедуры оценки облагаемых доходов. Созданы благоприятные налоговые условия для предпринимательства и домохозяйств, по сравнению с другими странами.

Налоговая система Великобритании, являясь довольно сложной, определяет более льготные условия налогообложения за счет сравнительно низких обязательных социальных налогов при поощрении добровольных

взносов и сбережений и несколько более низких ставок подоходных налогов с корпораций и физических лиц.

Франция среди развитых стран отличается высокой долей налоговых поступлений в ВВП и платежей в фонды социального назначения. По сравнению с налоговыми системами США и Великобритании является более жесткой по отношению к корпорациям и личным доходам граждан[4]. В Германии и Франции ставки налога на прибыль корпораций колеблются в пределах 25% - 40%, а значение налоговых льгот не столь велико. В основном они используются для подталкивания к созданию новых предприятий, стимулирования инвестиций, связанных с внедрением техники и технологии экологического типа, с экономией в потреблении энергии, воды, а также для ускорения развития экономически отсталых регионов [3].

Налоговая система Японии обладает гибкостью и высокой приспособляемостью, реагируя наперемены в экономической и социальной сферах. Отличается высоким уровнем налогового бремени, у предприятий изымается около 50% прибыли. Негативное влияние такой фискальной направленности налогообложения прибыли здесь возмещается проведением активной промышленной политики государства.

Швеция и Норвегия имеют самые высокие налоговые ставки. В этих странах наблюдается наибольшая нагрузка на предприятия, так как налоговые льготы здесь минимальны. Считается, что основная часть собранных средств возвращается населению в форме различных услуг.

Значение льгот в налогообложении прибыли играет большую роль для большинства стран и в количественном отношении. Льготы сокращают общую ставку налога на прибыль в США примерно на 8%, в Англии - на 9%. Общая ставка налога на нераспределенную прибыль в Германии при вычете из нее той части промыслового налога, которая, является налогом на капитал, и льгот снижается примерно на 16%. В Италии льготы сокращают общую ставку налога на прибыль на 12%, в Японии на 4% [2].

Поиски оптимального сочетания фискальной и производственно-стимулирующей функций в налоге на прибыль привели к достаточно приемлемому его значению в общих налоговых поступлениях, особенно по сравнению с такими налогами, как индивидуальный подоходный налог и косвенные налоги на потребление.

Наиболее рентабельными в рассматриваемом аспекте являются налоговые системы США и Великобритании. Несмотря на существенные различия в системах налогообложения этих стран, умеренные ставки налога на прибыль корпораций и значительные льготы являются основами благоприятного условия для роста бизнеса.

Совершенствование налоговой системы Российской Федерации должно быть направлено на использование наиболее эффективных элементов налоговых систем рассмотренных стран.

Использованные источники:

1. Козырин А.Н. Налоговое право зарубежных стран: вопросы теории и практики - М.: Манускрипт, 2005.
2. Мещерякова О. Налоговые системы развитых стран мира - М.: Фонд «Правовая культура», 2005.
3. Дернберг Р.Л. Международное налогообложение - М.: ЮНИТИ, 2007.
4. Князев, В.Г. Налоги в странах - членах ЕЭС / В.Г. Князев // Финансы. – 2007. - №5.

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

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ И ОПЫТ РАЗВИТЫХ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Одним из главных элементов рыночной экономики является налоговая система. Она является средством влияния государства на развитие хозяйства, нахождения приоритетов экономического и социального развития.

Для совершенствования налоговой системы РФ необходимо изучить опыт развитых зарубежных стран и использовать, соотнося с определенными особенностями экономики Российской Федерации. Необходимо, чтобы налоговая система России была приспособлена к новым общественным отношениям, соответствовала мировому опыту.

В отчете «Paying taxes 2009», подготовленном компанией Pricewaterhouse Coopers (PWC), Всемирным банком и Международной финансовой корпорацией было проведено исследование с целью оценки уровня удобства налоговых систем различных стран мира. Практичность национальных систем налогообложения, оценивалась по трем критериям: количество налогов, их объем и время, которое нужно на подготовку к их уплате. Для удобства оценки использовали экономическую модель компании, которая производила и продавала цветочные горшки. [1].

В таблице 1 представлен показатель 10 самых практичных налоговых систем мира.

Таблица 1,

№	Страна	Общее число налогов	Время, затрачиваемое на уплату налогов (часов в год)	Полная налоговая ставка, (%)
1	Мальдивы	1	0	9,1
2	Катар	1	36	11,3
3	Гонконг	4	80	24,2
4	ОАЭ	14	12	14,4
5	Сингапур	5	84	27,9
6	Ирландия	9	76	28,8

7	Саудовская Аравия	14	79	14,5
8	Оман	14	62	21,6
9	Кувейт	14	118	14,4
10	Кирибати	7	120	31,8

Первое место занимает государство Мальдивы, где предпринимателям нужно заплатить всего один налог величиной в 9,1%, потеряв на это всего полчаса в год. Следует отметить, что ходе исследования не принималось во внимание связанность между уровнем экономического развития страны и удобством налоговой системы. Лидером исследования оказалось государство с невысокоразвитой экономикой.

Самые простые налоговые режимы работают в ближневосточных и азиатских государствах. Среди европейских столь же простой системой налогообложения владеет только Ирландия, где существует всего 9 налогов, на уплату которых нужно потратить 76 часов в год, а полная налоговая ставка составляет 28,8%.

В таблице 2 приведен показатель 10 самых сложных налоговых систем мира.

Таблица 2,

№	Страна	Общее число налогов	Время, утрачиваемое на уплату налогов (часов в год)	Полная налоговая ставка, (%)
172	Панама	59	482	50,6
173	Ямайка	72	414	51,3
174	Мавритания	38	696	98,7
175	Гамбия	50	376	292,4
176	Боливия	41	1080	78,1
177	Венесуэла	70	864	56,6
178	Центрально-Африканская Республика	54	504	203,8
179	Республика Конго	61	606	65,5
180	Украина	99	848	58,4
181	Беларусь	112	1188	117,5

Самыми отстающими странами являются Украина и Белоруссия. Налогов много, высокая полная ставка, время, теряемое на уплату, велико.

Россия в рейтинге налоговых систем мира стоит на 134 месте. Российские предприниматели ежегодно теряют 448 часов на уплату налогов и платят за это половину торговой прибыли. То, что наша страна занимает 134 положение, свидетельствует в первую очередь о том, что российская система налогообложения нуждается в совершенствовании. Так, например, величина налоговой ставки в США (42,3%) почти равна нашей, но при этом

они находятся на 46 месте. В первую очередь это связано с технологией собирания налогов.

Рассмотрим, какие же факторы оказывают неблагоприятное влияние на показатель величины налоговой нагрузки в России.

1. Отсутствие налоговой дисциплины. По данным МНС России только 16-17 % налогоплательщиков исправно, и в полном объеме платят в бюджет причитающиеся налоги.

2. На показатель налогового изъятия ВВП в России влияет еще и так называемый кризис платежей. Доля изъятия через налоги ВВП рассчитывается исходя из фактически уплаченных в бюджет налогов. Налоговые обязательства и их фактическое выполнение налогоплательщиком в российской экономике не одно и то же.

О фактической собираемости налогов в РФ можно судить по данным таблицы 3.

Таблица 3,

Виды налога	2004	2005	2006	2007	2008	2009
НДС на товары, производимые на территории РФ	75,5	63,6	69,0	68,9	65,0	82,5
НДС на товары, ввозимые на территорию РФ	90,0	90,0	80,5	80,4	71,0	88,0
Налог на доход/(прибыль) предприятий	87,1	83,4	75,0	74,3	82,0	82,5
Акциз на нефть	81,2	90,3	90,0	81,2	90,0	100,0
Акциз бензин	-	98,0	60,0	92,3	60,0	93,5
Акциз на газ	69,4	87,1	62,8	88,1	73,2	92,0
Акциз на спирт и ликероводочные изделия	60,4	73,6	86,7	87,8	86,2	90,0
Налог на пользование недрами	83,5	96,3	70,0	83,6	70,0	78,3

3. Совокупный показатель налоговой нагрузки в России является не совершенным еще и потому, что имеются существенные погрешности измерения самого ВВП. При этом невозможно определить количественное влияние этой погрешности на размер перераспределяемого через систему налогов ВВП.

4. Экономическая среда, в которой приходится осуществлять финансово-хозяйственную деятельность и платить налоги российским налогоплательщикам. Неразвитость рыночных отношений, экономическая и социальная нестабильность, несовершенство и постоянные изменения налоговой системы страны, разрушение экономических связей между предприятиями, непрекращающийся спад производства и ряд других немаловажных факторов, не влияя на абсолютный размер показателя налоговой нагрузки, относительно увеличивают налоговое бремя российского налогоплательщика.

Перед российской налоговой системой стоит задача постепенного ограничения доли косвенного налогообложения, что должно, уменьшить

относительное налоговое давление на законопослушных налогоплательщиков, снизить ограничение спроса и способствовать подъему российской экономики.

5. Неоднородность экономического развития отдельных отраслей экономики России, регионов и видов хозяйственной деятельности, части получаемых ими доходов.

6. Различный налоговый режим для предприятий разных отраслей экономики.

Можно сделать вывод, что российская налоговая система устроена так, что реальное налоговое давление на предприятия в значительной мере выше, чем в странах с развитой рыночной экономикой.

Проведем небольшой сравнительный анализ систем налогообложения таких развитых стран, как США, Великобритания, Германия, Франция, Швеция, Норвегия, Япония. (Выбор исследуемых стран определен показателями их ВВП на душу населения).

В мировой налоговой практике в качестве показателя налоговой нагрузки на макроуровне служит отношение суммы всех взятых с налогоплательщиков налогов, к объему полученного валового внутреннего продукта (ВВП).

В таблице 4 дана информация об уровне налоговых изъятий по отношению к ВВП в различных странах.

Таблица 4,

Страна	Доля налогов и обязательных платежей	Доля налогов без обязательных платежей
Австрия	45,5	29,9
Бельгия	46,4	31,1
Великобритания	33,9	27,7
Германия	42,9	23,1
Дания	52,8	49,7
Испания	35,5	21,7
Италия	42,9	27,4
Канада	36,3	31,0
Нидерланды	44,8	26,6
США	31,8	22,7
Франция	46,3	24,9
Швеция	54,2	38,1
Япония	28,6	18,2
Россия	30,7	22,1

Из этих данных можно сделать несколько существенных выводов:

1. Большинство экономически развитых стран мира достигли максимально возможного уровня перераспределения через налоговую систему ВВП и национального дохода. Гарантия будущего роста поступлений доходов в бюджеты этих стран возможна за счет обеспечения на этой основе прямой

зависимости роста налогов от роста ВВП и изменения структуры налоговых изъятий.

2. Уровень налогового изъятия в России в последние годы не превышал 32% ВВП.

3. Совершенно очевидные для других стран положения, в отношении российской налоговой системы и ее давления на налогоплательщиков должны рассматриваться через призму чрезвычайных особенностей развития российской экономики на современном этапе.

Ряд функций, которые должна выполнять рентабельная налоговая система:

- 1) формирование фискально-доходной части государственного бюджета;
- 2) производственно-стимулирующая функция;
- 3) социальная.

Фискальная функция характерна всем налогам, так как без выполнения этой функции система налогообложения теряет всякий смысл. Эффективная налоговая система представляет собой относительную легкость расчетов и сбора налогов, сохранение устойчивости, систему помех на путях отказа от выплаты налогов. Налоговые системы зарубежных развитых стран эту функцию выполняют довольно успешно.

Социальная функция направлена на следование при налогообложении принципов социальной справедливости.

Производственно-стимулирующая функция требует от налоговой системы функционирования таким образом, чтобы не подрывать стимулы к производственной или к экономической деятельности, а в лучшем случае усиливать эти стимулы.

Для сравнения эффективности налоговых систем зарубежных стран, исходя из выполнения ими данной функции, были проанализированы налоги на корпорации в каждой из выбранных стран.

Налоговая система США предусматривает сложные, но четко урегулированные процедуры оценки облагаемых доходов. Созданы благоприятные налоговые условия для предпринимательства и домохозяйств, по сравнению с другими странами.

Налоговая система Великобритании, являясь довольно сложной, определяет более льготные условия налогообложения за счет сравнительно низких обязательных социальных налогов при поощрении добровольных взносов и сбережений и несколько более низких ставок подоходных налогов с корпораций и физических лиц.

Франция среди развитых стран отличается высокой долей налоговых поступлений в ВВП и платежей в фонды социального назначения. По сравнению с налоговыми системами США и Великобритании является более жесткой по отношению к корпорациям и личным доходам граждан[4]. В Германии и Франции ставки налога на прибыль корпораций колеблются в пределах 25% - 40%, а значение налоговых льгот не столь велико. В

основном они используются для подталкивания к созданию новых предприятий, стимулирования инвестиций, связанных с внедрением техники и технологии экологического типа, с экономией в потреблении энергии, воды, а также для ускорения развития экономически отсталых регионов [3].

Налоговая система Японии обладает гибкостью и высокой приспособляемостью, реагируя на перемены в экономической и социальной сферах. Отличается высоким уровнем налогового бремени, у предприятий изымается около 50% прибыли. Негативное влияние такой фискальной направленности налогообложения прибыли здесь возмещается проведением активной промышленной политики государства.

Швеция и Норвегия имеют самые высокие налоговые ставки. В этих странах наблюдается наибольшая нагрузка на предприятия, так как налоговые льготы здесь минимальны. Считается, что основная часть собранных средств возвращается населению в форме различных услуг.

Значение льгот в налогообложении прибыли играет большую роль для большинства стран и в количественном отношении. Льготы сокращают общую ставку налога на прибыль в США примерно на 8%, в Англии - на 9%. Общая ставка налога на нераспределенную прибыль в Германии при вычете из нее той части промыслового налога, которая, является налогом на капитал, и льгот снижается примерно на 16%. В Италии льготы сокращают общую ставку налога на прибыль на 12%, в Японии на 4% [2].

Поиски оптимального сочетания фискальной и производственно-стимулирующей функций в налоге на прибыль привели к достаточно приемлемому его значению в общих налоговых поступлениях, особенно по сравнению с такими налогами, как индивидуальный подоходный налог и косвенные налоги на потребление.

Наиболее рентабельными в рассматриваемом аспекте являются налоговые системы США и Великобритании. Несмотря на существенные различия в системах налогообложения этих стран, умеренные ставки налога на прибыль корпораций и значительные льготы являются основами благоприятного условия для роста бизнеса.

Совершенствование налоговой системы Российской Федерации должно быть направлено на использование наиболее эффективных элементов налоговых систем рассмотренных стран.

Использованные источники:

1. Козырин А.Н. Налоговое право зарубежных стран: вопросы теории и практики - М.: Манускрипт, 2005.
2. Мещерякова О. Налоговые системы развитых стран мира - М.: Фонд «Правовая культура», 2005.
3. Дернберг Р.Л. Международное налогообложение - М.: ЮНИТИ, 2007.
4. Князев, В.Г. Налоги в странах - членах ЕЭС / В.Г. Князев // Финансы. – 2007. - №5.

Никитина Е.В.

студент

*«Северо-Восточного Федерального
Университета им. М.К. Аммосова»*

Финансово-экономического института

ПРОБЛЕМА ОБРАЗОВАНИЯ В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ

В сегодняшний день образование неотъемлемая часть нашей жизни, оно является основной частью развития. Большие проблемы в образовании находятся в сельской местности: недостаточный уровень финансовой обеспеченности, нехватка высококвалифицированных учителей, плохое качество образования, неудовлетворительное состояние школ, они должны быть устранены.

Общеобразовательное учреждение, расположенные в сельской местности, составляют 69,8% (45 тысяч) от численности всех общеобразовательных учреждений России, в них обучаются 30,6% (5,9 млн. человек) учащихся и работают 40,7% учителей (685 тыс. чел.), на долю начальных общеобразовательных учреждений приходится 31%, общеобразовательных учреждений основного общего образования – 25%, общеобразовательных учреждений среднего (полного) общего образования – 44%.¹⁰

Условие функционирования системы образования РС(Я) определяют ее особенности. В систему управления входят 34 органа местного самоуправления муниципальных районов и городских округов. Расстояние до ближайшей школы в некоторых муниципальных районах 500 км. и более 9 Алданский, Олененский, Нерюнгринские районы). Во многих муниципальных районах сообщение между общеобразовательными учреждениями пересекается водными преградами, в том числе крупными, такими, как река Лена (Олекминский, Намские районы).¹¹

В Республике Саха (Якутия) в сельской местности учится большая половина детей, и из-за этого остро встает вопрос об образовании в сельской местности. Мы часто слышим и убеждаемся в том, что в сельской местности образование недостаточно сильна. Необходим комплекс мер, способствующих прогрессивным изменениям в сельской образовательной ситуации. Решению данной задачи должна способствовать специализированная программа по сельской школе. Имеем следующие проблемы в обучении в селе.

Нехватка молодых кадров, в селе большая половина учителей люди уже пенсионного возраста, из-за нехватки кадров сельских школах недостает учителей по целому ряду специальностей. В процессе социологических исследований были выявлены школы, где каждый третий учитель ведет

¹⁰ Приказ Минобрнауки РФ от 16.01.2002 № 103 « о реконструкции сети общеобразовательных учреждений, расположенные в сельской местности»- <http://zakonprost.ru/content/base/part/48676>

¹¹ Публичный отчет министра образования РС(Я)- <http://sakha.gov.ru/minobr>

предметы, не имея в данной области специального образования (история, музыка, рисование, физкультура, ОБЖ, трудовое обучение и др.). В современных условиях из-за финансово-экономических причин имеются большие сложности в переподготовке и повышении квалификации сельских учителей.

Проблема заработной платы учителей зависит от количества его учеников, неблагоприятная демографическая ситуация приводит к тому, что развивается тенденция снижения количества учащихся, полные классы мы можем увидеть только в городах и центральных селах. Это проблема имеет огромное влияние на выбор места работы всех выпускников-учителей, большее количество хотели бы остаться работать именно в городе. В большой местности и условия жизни намного лучше. Если человек и хотел бы пойти работать в сельскую местность то для него в большинстве случаев там нет условий для проживания.

Многие школы находятся в аварийном состоянии, некоторые нуждаются в капитальном ремонте. В сельской местности, школы мало оснащены оборудованием, они устарели и не пригодны для использования или оборудование вообще отсутствует. Сейчас во время глобализации и перехода от индустриального общества в постиндустриальное должно быть должно быть высококачественное образование, чтобы в дальнейшем наша страна не отстала от развития и это во многом зависит от молодого поколения.

Недостаточный уровень финансовой обеспеченности. Сокращение объема и источников финансирования сельской школы ведет к дальнейшему ухудшению материально-технической базы, качество образования, при этом удельные затраты бюджета на одного обучающегося в сельских общеобразовательных учреждениях остаются более высокими, чем затраты на одного обучающегося в городских общеобразовательных учреждениях.¹²

В заключении хочется сказать качество образования не зависти от места нахождения образовательного учреждения, а от того насколько хорошо подготовлена школа и классификация учителей. Если улучшится образование в целом, то мы будем за будущее нашей страны.

¹² Современное состояние а проблемы общеобразовательных учреждений, расположенных в сельской местности РФ-<http://publications.hse.ru/chapters/53684378>

Никитина Е.В.

студент

*«Северо-Восточного Федерального
Университета им. М.К. Аммосова»*

Финансово-экономического института

ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ НА ПОЛИТИКУ

В нашем информационном мире социальные сети, имеют огромную роль. В последнее время большую часть новостей мы получаем из интернета.

На заре интернета было много разговоров о тех радикальных изменениях, которые он принесет в наш мир, в том, числе, в общественную и политическую жизнь. Писались многочисленные манифесты, проводились амбициозные конференции. Затем восторги утихли, так как, хотя интернет, все-таки, изменил нашу жизнь, на политике эти изменения почти не отразились. Однако, в последнее время политические обозреватели вновь заговорили о чудесах интернета.¹³

Юшу Жоу и Брюс Пинклетон опросили 400 студентов из Вашингтонского университета о том, сколько внимания они уделяют различным медиаресурсам, включая традиционные медиа, вебсайты политических кампаний и правительства, блоговым и микроблоговым сервисам и соцсетям. Также они спрашивали студентов об их заинтересованности в политике, вере в «политическую эффективность» и об отношении к фразам а-ля «мой голос что-то меняет» и «авторитетно заявляю: правительство чего-то там делает».

Жоу с Пинклетоном замеры и политическую онлайн-активность опрошенных. И вот что они обнаружили: недавно вовлеченные в политический процесс студенты уделяют внимание как традиционным ресурсам, так и твиттерам-фейсбукам. Та часть молодежи, что предпочитала традиционные медиа и сайты политических кампаний и правительства, верит, что их голоса что-то решают¹⁴

Также исследователь отмечает, что интернет дает политическим кампаниям такие возможности, которых у них раньше не было. Это отличная возможность для кандидата взаимодействовать со своим электоратом, да и вообще интересующаяся политикой аудитория в любом случае будет в онлайн.

Инструменты сами по себе малоэффективны. Во-вторых, они приносят столько же вреда, сколько и пользы, так как авторитарные режимы сами начинают использовать эти инструменты для борьбы с диссидентами.

¹³ Владимир Золоторев, политический аналитик, для «Контрактов»

¹⁴ <http://www.siliconrus.com> Как соцсети влияют на политику и влияют ли вообще

Существование интернета, приводит к тому, что проблемами государств становятся проблемы государств, а не люди и организации, задающие неправильные вопросы. Происходит это потому, что вроде бы заговоренная до дыр и абсолютно мифологизированная проблема, благодаря интернету, вдруг может возникнуть из пепла во всей своей красе и снова начать жечь глаголом.

Таким образом, все зависит от того как используют политики интернет, интернет может привести и к успеху и к неудаче.

*Никишкина И. В.
студент
Ульяновский государственный
технический университет
Россия, г. Ульяновск*

СРЕДСТВА МАССОВОЙ КОММУНИКАЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОЛИТИЧЕСКОГО МАНИПУЛИРОВАНИЯ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ

Средства массовой коммуникации проникли во все сферы жизни. Масс-медиа стали не только механизмом передачи информации, но и основным средством производства современной культуры. Медиатизация стала определять многие параметры социума, индустрии, политики.

Особенно следует обозначить значимость масс-медиа при формировании социальных ценностей современной молодежи. Средства массовой коммуникации во многом стали сегодня одним из социальных институтов, оказывающих влияние на основные процессы в обществе, особенно на явления политические.

Реализация средствами массовой информации функций формирования мировоззрения молодежи предполагает открытость и доступность информации. Однако благодаря своей биологической природе человек подвержен, подражательности, заразительности и внушению. СМИ через воздействие на общество в целом воздействуют на каждого человека в отдельности, формируя определенные одинаковые эмоции и действия.

Благодаря СМИ формируется общественное мнение – состояние массового сознания. В такой ситуации электоральные предпочтения россиян представляют собой результат успешного манипулирования политической элитой политическими настроениями россиян при помощи средств массовых коммуникаций. В силу определенных особенностей политического процесса средства массовой информации являются важным фактором в определении электоральных предпочтений россиян. Это особенно проявляется в ограничении экономических и политических возможностей путем установления контроля властвующей группы над экономическими ресурсами, СМИ, использовании административного ресурса.[1]

Разные средства массовой информации могут оказывать свое воздействие не на весь электорат, а лишь на те группы, которые читают данную газету, слушают данную радиостанцию, смотрят данный телеканал.

Становление личности молодого человека происходит под влиянием множества факторов, но все большее место в процессе социализации занимают именно средства массовой коммуникации, которые являются для современного человека самым популярным источником информации о политике как комплексное средство освоения человеком окружающего мира (в его социальных, моральных, психологических, интеллектуальных аспектах). Зачастую опережают такие базовые агенты, как институт семьи, образования.[2]

Молодёжь имеет достаточно большую социальную и профессиональную перспективу. Она способна быстрее других социальных групп общества овладеть новыми знаниями, профессиями и специальностями.

Ведя сегодня систематическую работу среди молодежи политические партии России уделяют большое внимание студенчеству. Социальная группа студенчества одной из первых улавливает и воспринимает изменения в медиа и социопространстве современного общества.

С превращением электронных СМИ и, прежде всего, телевидения в неотъемлемый элемент политического дискурса, главный инструмент проведения избирательных кампаний, этот социальный механизм превратился в мощнейший политический институт, буквально преобразивший системные параметры публичной власти. Отсутствие политического нейтралитета, систематическое непосредственное общение СМИ с рядовыми гражданами сделало их таким же первичным институтом политической социализации, какими являются семья, церковь, система образования.

СМИ представляют собой учреждения, созданные для открытой, публичной передачи с помощью специального технического инструментария различных сведений любым лицам

Манипулятивные механизмы, внедряемые через систему масс-медиа, обеспечивают высоко конкурентную борьбу за власть, осуществляемую в публичной сфере и высокие позиции. Комбинированное воздействие каналов массовой коммуникации способно сформировать любой образ в сознании избирателей. Уместна для полноты картины цитата М. Паренти: «Средства массовой информации отбирают большую часть информации и дезинформации, которыми мы пользуемся для оценки социально-политической действительности, отношение молодежи к проблемам и явлениям, подход к тому, что считать проблемой, во многом определены теми, кто контролирует мир коммуникации».

Социально-экономические и политические изменения, происходящие в российском обществе, серьезно отражаются и на политическом поведении молодого поколения. Повышение информированности о политических

процессах непосредственно сказывается на образе мыслей и действия молодых людей: переоцениваются традиционные схемы объяснения общественных противоречий, ведутся интенсивные поиски новых радикальных решений возникающих вопросов.[3]

Мышление и поведение студенческой молодежи в российском обществе формируют стереотипы, сложившиеся в процессе становления личности, с помощью средств массовой коммуникации. Студенческая молодежь как социальная группа с особой восприимчивостью и не окончательно сформировавшимися политическими ориентациями и установками, характеризующаяся возможностью радикальных перемен во взглядах, является основным резервом для многочисленных молодежных общественно-политических движений, партий.

Влияние СМИ усиливается, если увеличивается число каналов, служащих передаче одного и того сообщения. Поэтому для мира является закономерным как попытки политических субъектов «сверху» заручиться поддержкой целых блоков СМИ

Таким образом, в настоящее время средства массовых коммуникаций обладают огромными возможностями в сфере политических коммуникаций и воздействием на студенчество посредством формирования у молодого электората определенного общественного мнения о политическом событии, представителе власти.

Студенческая молодежь является политическим резервом. Она свободна в своей идейной и политической ориентации. Наиболее ориентированная на получение информации из средств массовой коммуникации, она в наибольшей степени оказывается под давлением продвигаемых средствами массовых коммуникаций форматов массовой культуры и культ потребления. Что неизбежно сказывается на ее желании активно участвовать в общественных процессах любой направленности, как оппозиционной, так и имеющей лояльный характер.

Использованные источники:

1. Анохина Н. Мелешкина Е. Структурирование партийного спектра России в преддверии парламентских и президентских выборов 2007–2008 гг. // Россия и современный мир, 2007. №2 С. 144.
2. Золотова Е. С. СМК в структуре досуга современного человека. Альманах современной науки и образования. Тамбов: Грамота, 2007. [№ 1](#). С. 99-101.
3. Вишневский Ю. Р. Гражданская культура студентов. Тенденции и проблемы формирования / Ю. Р. Вишневский, Д. В. Трынов, В. Т. Шапко // Социол. исслед.– 2009.– №4.– С. 108-117.

*Никишкина И. В.
студент
Ульяновский государственный
технический университет
Россия, г. Ульяновск*

СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРЕДВЫБОРНОЙ КАМПАНИИ

Интернет и социальные сети превратились в эффективный инструмент политики и часто используются для манипулирования общественным сознанием. Интернет, социальные сети, мобильные телефоны и множество разнообразных гаджетов, с помощью которых происходит мгновенное распространение и доступ к информации, завоевывается доверие большого количества электората, превратились, наряду с телевидением, радио и прессой в эффективный инструмент внутренней политики.

Социальные сети используются в предвыборных гонках в качестве комплекса инструментов и методов достижения политических целей за счет информационных и других рычагов воздействия на сознание электората.

Практика применения социальных медиа принципиально отличается от традиционного подхода. Использование ее не будет иметь смысла и результата, если не будет достигнуто доверие электората.

Средства массовой информации являются первичным объектом доверия. Поскольку сами есть объект доверия к ним целевых аудиторий. Существует представление о том, что политические предпочтения и выбор людей существенно зависит от информационного поля, создаваемого масс-медиа. Исследователи массовых коммуникаций, многие журналисты и политики говорят о власти средств массовой информации, которые уже не столько отражают и интерпретируют действительность, сколько конструируют ее по своим законам и усмотрению. [1]

Вопросы, касающиеся доверия и недоверия к средствам массовой коммуникации активно изучаются социологами. По результатам опроса, проведенного ВЦИОМ в 2006 г., средствам массовой информации не доверяет каждый четвертый россиянин. По данным Гэллуп Интернешнл 2007 года, каждый второй в мире (49%) считает, что журналистам нельзя доверять, каждый третий (35%) полагает, что журналисты говорят правду. Исследования показывают, что к первостепенным характеристикам СМИ, которое могут вызвать доверие, относятся правдивость, честность, неподкупность, беспристрастность. [2]

Особенности функционирования как центральных так и местных СМИ еще более остро ставят вопрос о доверии населения к ним как массово-коммуникативных каналов. Больше всего доверяют информации, которую транслирует центральное телевидение, радио, местное телевидение и сообщения местных СМИ. Больше всего недоверия к Интернету.

Предвыборная агитация в России с использованием Интернета задействована не в полной мере. Веб-продвижение является флагманом в предвыборных кампаниях других развитых стран: гонка за сотни тысяч зарегистрированных пользователей, количество сформированных волонтерских групп, проведение оффлайн-мероприятий, которые анонсируются через сайт – создают образ и имидж кандидата, отражают результат его деятельности.

В России же интернет аудитория как раз крайне негативно настроена ко всему, что касается выборов, поэтому рассчитывать на ее оффлайновую активность во время выборов не имеет смысла.

Однако, не только американские политики, но и их отечественные коллеги активно используют интернет и социальные сети для продвижения кандидатур. Российские политики уже активно используют социальные в целях продвижения идей и ведения политики. Степень доверия к социальным сетям, вообще социальным медиа в целом во многом зависят от социально-политических и экономических условий, в которых они функционируют. Особенности средств массовых коммуникаций и социальных медиа в частности, зависят от политической системы, в рамках которой они действуют. П. Штомпка утверждал, что доверие – необходимая предпосылка политического порядка, в то же время – результат этого порядка.

Как правило, продвижение осуществляется на основе значимых социальных событий, способных привлечь внимание аудитории. Главенствующая роль несомненно отводится людям, которые пользуются Интернетом как инструментом информационной коммуникации. Поэтому вектор развития нужно направлять в сторону перспективного. Практически невозможно завоевать доверие аудитории не предоставляя открытый, проверяемый и прозрачный доступ к информации. Фальсификации, тенденциозная подачи информации, замалчивание во времена информационных технологий обнаруживается чуть ли не моментально, что приводит к нежелательным последствиям и потере доверия электората.

Таким образом, отечественные политтехнологии осознают потенциал социальных сетей и стараются использовать их в политической борьбе. Однако достичь действительно эффективных взаимодействий можно только завоевав доверие электората. Проводя твиттер-сессии вопросов и ответов, размещая политическую рекламу, социальные сети будут занимать если не главенствующую роль, то являться одним из основных, и действенных инструментов в течение политического процесса.

Использованные источники:

1. Рассадина, Т. А. доверие к средствам массовой информации в условиях «общества риска» (на примере высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки). – 2012. - №1. – С. 61-70.

2. Басина, Е. некоторые аспекты отношения российских граждан к СМИ/ Е. Басина//Библиотека центра экстремальной журналистики.— URL:http://www.library.cjes.ru/online/?a=con&b_id=557&c_id=6602

*Ногих Т.С.
студент
Перфильева О.Д.
студент
ФГБОУ ВПО*

*«Кемеровский государственный университет»
Россия, Кемеровская обл., г.Кемерово*

НАЦИОНАЛЬНЫЕ ЧЕРТЫ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

Идея о том, что экономическая наука должна основываться на национальных чертах, принадлежала исторической школе Германии. Основоположителем этой теории был Фридрих Лист. В своей книге "Национальная система политической экономии" Лист поднимает проблему влияния особенностей наций и стран на свободную торговлю, так как он был ярким приверженцем политики протекционизма и рассматривал проблему развития внутри страны. Похожую позицию занимали и другие представители исторической школы: К. Книс, В. Рошер, Б. Гильдебранд. К концу 19 века Г. Штоппер, Л. Брентано и В. Зомбарт рассматривали идеи национальной системы экономики. Немалый вклад в изучении сделал и В. Ойкен. Все они поддерживали идею о том, что каждая страна должна развиваться своим путем.

Приверженцем идеи протекционизма был и такой выдающийся русский деятель, как С.Ю. Витте. Он опирался на опыт предшествующего периода, связанного с именем министра финансов России при Александре 3, А.И. Вышнеградского и на теорию Ф.Листа. В своей работе "По поводу национализма. Национальная экономия и Фридрих Лист" Витте говорил о положительном влиянии на российскую экономику политики протекционизма, и именно во время его деятельности, протекционистская политика достигла своего пика в российской экономике. Теорию Ф.Листа также рассматривал Д.И.Менделеев в своем трактате "Толковый тариф, или исследование о развитии промышленности России в связи с ее таможенным тарифом". Менделеев, как и Витте, придерживался идеи о необходимости перевода России от аграрного производства к "торгово-мануфактурно-земледельческому", при активным вмешательстве государства в экономическую жизнь страны. Имена этих двух выдающихся деятелей имеют большое значение в национальной экономической мысли России. Внесли свой вклад и такие деятели, как Л.И.Тихомиров, М.О.Меньшиков, С.Ф.Шарапов. Все они утверждали, что основное внимание следует уделить внутреннему рынку. В 1893 году была завершена

программа развития промышленности и торговли России, которая содержала в себе цели и задачи протекционистской политики. Причиной создания этой программы было то, что Россия не могла конкурировать на мировом рынке со странами запада.

После событий 1917 года, когда власть пришла к большевиками, утверждалось, что иностранные капиталы превратили Россию в полуколонию более развитых держав, и она должна была служить сырьевой базой для заграничных капиталистов в ущерб национальным интересам. В результате этого в советский период вся промышленность была национализирована, включая даже иностранные предприятия. После распада СССР политика протекционизма потеряла свою актуальность, однако аргументы в ее пользу сохраняют свои плюсы и по сей день.

Современные приверженцы политики протекционизма утверждают, что именно промышленность способствует росту богатства в стране. Кроме этого они доказывают, что развитая промышленность может быть достигнута благодаря протекционистской политики. Ярким примером является книга Ольсевича Ю.Я. «Фундаментальная неопределенность рынка и концепция современного кризиса», в которой поднимается проблема неспособности рынка к саморегулирующему развитию.

В последнее время призыв изгнать государство из экономики исчерпывает себя. Все чаще возникают мнения, что успешное завершение реформ сопровождается нахождением оптимального соотношения полномочий ветвей власти, согласованием действий центральных органов управления и региональных структур.

Использованные источники:

1. Фадеев, В.А. Национальная система политической экономии/ Фадеев В.А., Менделеев Д.И., Витте С.Ю., Ф.Лист.- Издательство «Европа», 2005
2. Цедилин Л. – «Российский протекционизм: проблема институционального наследия»/Журнал «Вопросы экономики» 2012 г.-№1

*Олениченко М.А.
магистрант
ОмГУПС «Омский Государственный Университет
путей сообщения»
Россия г.Омск*

МАЛЫЙ БИЗНЕС: МИРОВОЙ ОПЫТ И ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ В РОССИИ

Опираясь на опыт развития малого бизнеса экономически развитых стран, прежде всего рассматривая крупнейшие мировые экономики США и Китая, малый бизнес в которых играет активную роль в экономической

эффективности, важность и приоритетность развития данного сектора становится очевидной.

Так для определения основы развития малого бизнеса, верным будет дать ему определение. Итак, малый бизнес можно определить как субъект рыночной экономики, социально-экономический институт, которому присуща специфика национальных традиций и норм поведения, психологического уклада индивидуумов, осуществляющих предпринимательскую деятельность, повышенная степень риска, инновационности и инициативности, выполняющий ряд важнейших функций, указанных на схеме №1 [1]. Выполняя эти функции, сектор обеспечивает здоровое функционирование экономики, гарантируя активный



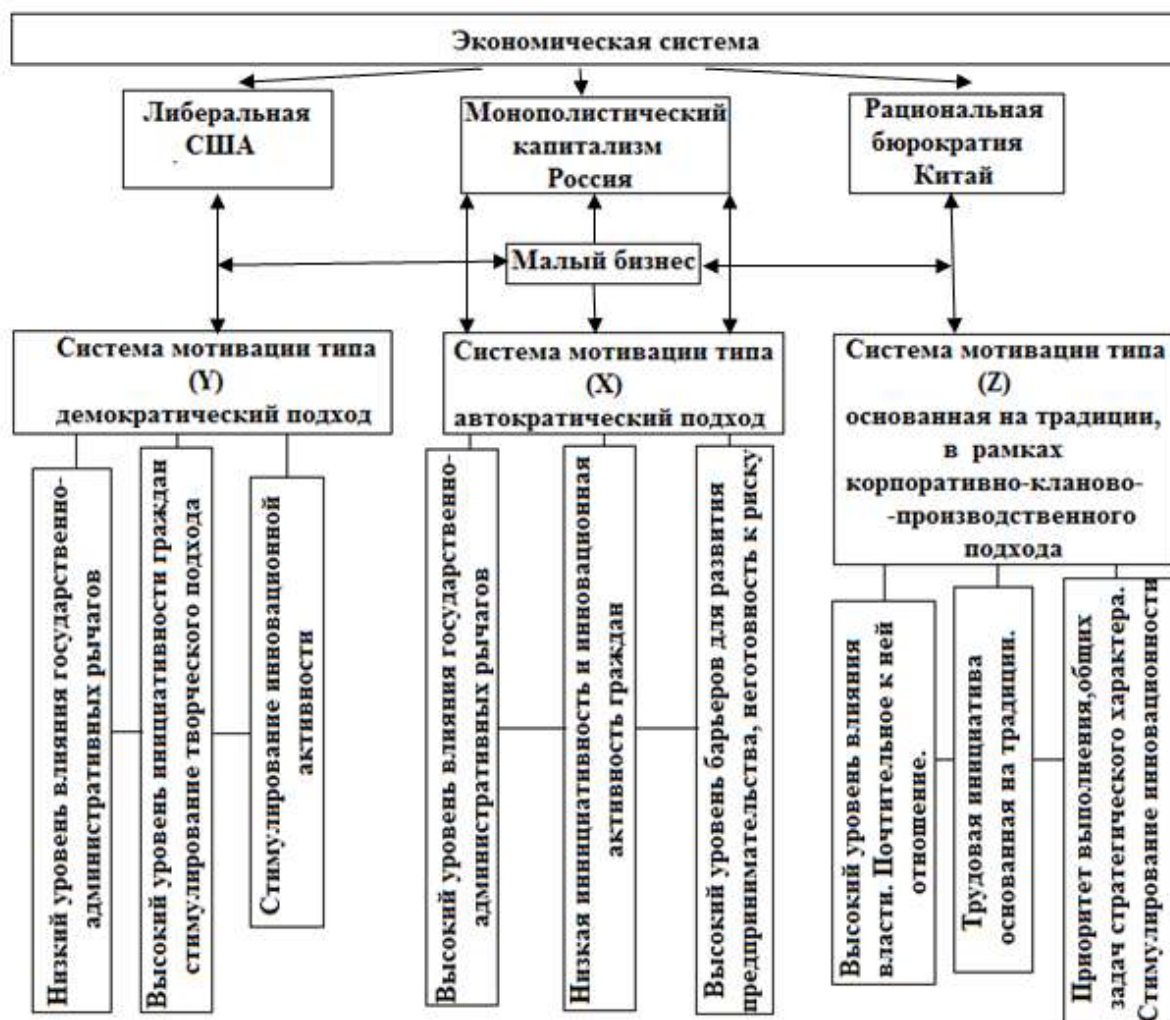
приток инвестиций и стимулирование инновационной деятельности (особенно актуальны для малого бизнеса Frugal products-простые инновации требующие минимум финансовых вложений[17]).

Схема №1 Функции малого бизнеса

Так, исходя из самой сути понятия «малый бизнес» вытекает зависимость развития данного сектора экономики от страновых, национальных особенностей, норм поведения и психологического уклада экономических агентов. Определяющими факторами, оказывающими влияние на формирование сектора малого бизнеса, являются:

- 1.повышенная степень риска
- 2.степень инициативности
3. степень инновационности

Эти факторы, в свою очередь, обусловлены типом экономической системы страны, определяющей зависимость между уровнем концентрации частной собственности и формой ее регулирования. Следовательно, уровень развития малого бизнеса в стране напрямую зависит от типа экономической системы, а значит и от уровня влияния государственно-административных



рычагов управления и системы управленческих мотивов, стимулирующих развитие предпринимательской деятельности.

Схема №2 Типы экономических систем США, Китая и России

Согласно теории X и Y Макгрегора, выявившему особенности влияния стилей управления: демократического и автократического, на формирование системы мотивов, оказывающих стимулирующее или обратное ему действие на трудовую деятельность, и дополняющей ее теории Z У. Оучи. Система Z на практике отражает систему управления, характерную для стран азиатского типа, основой экономики которых является почтенное отношение к государству и традициям[2].

Таким образом, рассмотрев особенности развития и функционирования малого бизнеса в США, Китае и России в зависимости от типа экономической системы (см, схема №2) и сопоставив факторы, влияющие на формирование сектора и на уровень его развития. Очевидным становится, что в России значительно более низкий уровень развития, чем в сопоставляемых странах (см, Таблица №1), ввиду отсутствия: А) качественной структурной основы для развития, которая в США и Китае формировалась десятилетиями, Б) из-за особенностей экономической системы страны (см, схема №2).

Так под влиянием либеральной экономической системы США и демократического стиля управления, сформировалась система малого

предпринимательства, основой которой послужила инициативность (если сослаться на Й. Шумпетера, Р. Контельона, Ж. Б Сэя, инициативность является основой развития предпринимательства, и инновационной основой [16 с 300-305]) и высокая степень готовности к риску, как результат низкого уровня влияния государственно - административных рычагов, препятствующих развитию бизнеса (см, Таблица №1). (В США степень их влияния гораздо ниже, чем в Китае и России (см, рис№1)). В Китае система малого бизнеса, основанная в рамках рациональной бюрократии, и условиях корпоративно-производственно-клановой системы управления, имеет интенсивный характер развития, исходя из свойственного для данной экономической системы и стиля управления, стремления к достижению общей, единой цели в виде экономического благосостояния страны (см, Таблица №1). Высокий уровень влияния государственно - административных рычагов является неотъемлемой частью данной экономической системы. Таким образом, власть, основанная на почтительном к ней отношении, выбирает инновационный тип развития, который и служит основой малого бизнеса в Китае. (В большей степени это экспортное производство простых инноваций).

В России с экономической системой монополистического капитализма, как уже говорилось ранее, нет определенной качественной структурной, основы для развития малого предпринимательства. Так же в силу того, что для данной экономической системы свойственно преобладание крупных монополий и слияние их с властью, уровень влияния государственно-административных рычагов чрезвычайно высок (см, рис №1). Все это оказывает негативное влияние, на факторы образующие малый бизнес в стране, усложняющее его развитие (см, Таблица №1).

<i>Страна</i>	Уровень развития малого бизнеса	Основа развития малого бизнеса	Особенности Экономической системы

США	Успешное развитие предприятий малого бизнеса. Малый бизнес в США стал качественной основой функционирования и развития экономики. Масштабы малого бизнеса США в 2012 г насчитывают более 27,5 миллионов [3]. Большое значение имеет высокий уровень делового климата в стране.	- Семейный бизнес - Экспортоориентированные фирмы - Широко распространенная система франчайзинга[4]. - Малые инновационные предприятия - Наличие грамотной структурной поддержки малых предприятий[5]. Так бюджет SBA (организация поддержки малого бизнеса) в 2012 году составил 949 миллионов долларов[6]. - высокая деловая привлекательность Малый бизнес США <pre> graph TD A[Малый бизнес США] --> B[Мелкие фирмы с применением без наемного труда (21,5 млн)] A --> C[с наемного труда (6 млн)] B --> D[Инновативное развитие семейные фирмы (85% всего м.б)] C --> E[Экспорт-Оrientированная модель] </pre>	Либеральная экономическая система [7]. ↓ ★Низкая степень влияния административно-государственных рычагов, ввиду демократического стиля управления, как следствие: ★Высокая инициативность граждан -Преобладание творческого подхода к трудовой деятельности (залог инновационного развития) -Низкий уровень коррумпированности внутри страны.(2) -Низкие барьеры входа на рынок -Высокоэффективная антимонопольная политика ★Что обеспечивает высокую деловую привлекательность, а значит стабильный приток инвестиций. -Создается благоприятная обстановка для ведения малого бизнеса

Китай	Высокий уровень развития. доля предприятий малого бизнеса в Китае составляет более 90% всех предприятий в стране, и обеспечивает от 80-90% всех рабочих мест (включая индивидуальных предпринимателей)[9]. До 80% современной продукции Китая производится малыми предприятиями, а доля малого бизнеса в общем объеме экспорта составляет более 60%[10].	- Инновационное развитие - Создание централизованных фондов и зон поддержки инновационного развития предпринимательства, подконтрольных государству - Экспортноориентированная модель	Рациональная бюрократия [8]. ↓ ★Корпоративно-производственно-клановая система управления – нацеленная на достижение общих целей. ★ Государство создает высокие барьеры, направляя инициативу предпринимателей на осуществление целей общегосударственного масштаба ★Государство стимулирует рост инновационной активности ★Почтительное отношение к власти, трудовая инициатива. ★Создаются благоприятные условия для развития малого бизнеса, с целью достижения стратегических задач ★Так как, доля малого бизнеса в экспорте доминирующая, велико влияние от экономической нестабильности стран контрагентов. ★Высокий уровень коррупции(3).

Россия	Низкий уровень развития малого бизнеса. На 1 апреля 2012 года в России было зарегистрировано 238,0 тыс. малых предприятий (однако это уже положительная динамика так как этот показатель выше на 3,1 чем в предыдущем году)[11].	- Историческую основу составляет торговая сфера (в которой на сегодня сконцентрировано около 60 % всех малых предприятий [12])  Оптовая и розничная торговля 59,3 -Однако с признанием необходимости развития данного сектора для экономики РФ все больше прослеживается ориентация на инновационное развитие малых предприятий (региональные венчурные фонды поддержки)	Монополистический капитализм [13]. ↓ ★Высокая степень влияния административно-государственных рычагов, за счет чего снижается инициативность граждан: ★Высокие барьеры для предпринимательства ★Корруптированность вертикали власти ★Малоэффективная антимонопольная политика, стимулирующая рост крупных монополий и слияние их с государством. ★Отсутствие грамотной структурной поддержки в развитии малого бизнеса. <i>Все это поддерживает тяжелые условия для ведения малого бизнеса, его низкую эффективность и малую жизнеспособность.</i>

Таблица № 1 Особенности развития и функционирования малого бизнеса в США, Китае и России

Таким образом, одними из главных составляющих уровня развития малого бизнеса в стране являются:

- Уровень влияния государственно-административных рычагов, представленный на рисунке №1 которую отражают следующие индикативные факторы: 1)степень развития конкуренции и регулирования рынка товаров и услуг, 2)уровень государственного вмешательства в экономику, 3)барьеры для ведения предпринимательской деятельности

(административное бремя и правовые барьеры) 4)эффективность антимонопольной политики 5)барьеры для импорта, 6)восприятие коррупции [14].



Рисунок №1 Уровень влияния государственно-административных рычагов - уровень «легкости ведения бизнеса», складывающейся из таких факторов как: 1)получение разрешений на строительство, 2)подключение к системе электроснабжения, 3)регистрация собственности, кредитование, 4) защита инвесторов, 5)международная торговля, 6)обеспечение исполнения контрактов, 7)разрешение неплатежеспособности. Оценка «легкости ведения бизнеса» представлена рейтингом экономик 2012 от Всемирного Банка (The World Bank-doing business). По итогам этого исследования легче всего вести бизнес в США, на втором месте Китай, и соответственно в России вести бизнес сложнее всего[15].

Таким образом, рассмотрев особенности развития сектора малого бизнеса в трех кардинально различных странах. И выявив, зависимость уровня эффективности его в стране от типа экономической системы, можно говорить о том, что для достижения высокого уровня государству нужно придерживаться определенной политики, определяющей основы и направление для эффективного роста и деятельности малых предприятий

внутри страны, а так же создавать благоприятные условия для ведения бизнеса.

Так при высоком уровне влияния государственно - административных рычагов, высокая эффективность развития уровня малого бизнеса может быть достигнута в рамках рационально-бюрократической системы, экономическая стабильность, в рамках которой является общей целью государства и граждан. (Пример экспортоориентированная система малого бизнеса Китая, как стратегия в развитии экономики страны.) В либеральной экономической системе, этот уровень достигается за счет, повышение инициативности в обществе, которая опираясь на экономическую сущность современного человека, стимулирует его рисковую деятельность и инновационную активность. (Пример США).

В свою очередь проблемы, определяющие низкий уровень развития малого бизнеса в России напрямую зависят от особенностей сложившейся экономической системы:

- монополистический капитализм основой которого являются крупные монополии сливающиеся с государством, создающие неблагоприятную обстановку для развития малого бизнеса, делающие его высокорискованным и поддерживающие его малую жизнеспособность.

- нет конкретной качественной основы и определенного направления в развитии сектора.

- так же, политика государства не нацелена на стимулирование личностного роста экономических агентов.

- при этом высокая степень влияния государственно-административных рычагов, только снижает степень «легкости» ведения бизнеса в стране, а не задает основу стратегическому развитию.

Использованные источники:

- 1.Г.Н. Франковская Малый бизнес/ М: Издательско-полиграфический центр Воронежского государственного университета 2007 . 182 с.
- 2.Н.В. Кузнецова История менеджмента/ Издательство Дальневосточного университета 2004.
- 3.В. Мотылев Масштабы малого бизнеса/ газета The west east// от 10.27 12.
- 4.Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства/малый бизнес зарубежный опыт// www.nisse.ru.
- 5.Малое предпринимательство в США/ Внешнеэкономическая деятельность//www.vneshmarket.ru .
6. Smoll Business Administration/ US SBA Strategic Plan Fiscal Years 2012// www.sba.gov .
- 7.Л. фон. Мизес Либерализм / Перевод с английского. А. В. Куряева. – М.: Социум, Экономика, 2001. 239 с .
- 8.М.В.Масловский Теория бюрократии Макса Вебера и современная Политическая социология. [http://socnet.narod.ru/library/authors/ ...ocrasy.html](http://socnet.narod.ru/library/authors/...ocrasy.html).

9. Поддержка малого бизнеса в Китае/ emigrantscafe.ru 06.10.12.
10. Деловой журнал про Китай/№ 28 www.chinapro.ru.
11. Ф.С. Сайдуллаев Ежеквартальный информационно-аналитический доклад /Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства// Июль 2012
http://www.nisse.ru/business/article/article_1937.html.
12. Российский статистический ежегодник / Малый бизнес//http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_01/IssWWW.exe/Stg/d11/Image1885.gif
13. В. И. Ленин. Империализм, как высшая стадия капитализма. ПСС, изд. 5, т. 27, 386 с.
14. Экономические обзоры ОЭСР Российская Федерация декабрь 2011/www.keepeek.com.
15. International Finance Corporation/ Doing Business//
<http://russian.doingbusiness.org/data>.
16. История экономических учений/Под ред. В. Автономова, О.Ананьина, Н. Макашевой: Учеб.пособие.- М.: ИНФРА-М, 2001. - 784 с.
17. Информационный портал www.vestifinance.ru.

Ольмесо́ва А.А.
студент экономического факультета
Научный руководитель - З.Ш. Бабаева.
Doctor of Philosophy (PhD) in Economics, доцент.
ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет»
Россия, г. Махачкала

НОРМАТИВНЫЙ МЕТОД УЧЕТА ЗАТРАТ И ФОРМИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ

Нормативные калькуляции составляются на основе действующих на начало месяца норм расхода сырья, материалов и других затрат (текущих норм затрат). Текущие нормы затрат соответствуют производственным возможностям предприятия на данном - этапе его работы. При стабильных ценах на используемые ресурсы текущие нормы затрат в начале года, как правило, выше средних норм затрат, заложенных в плановую калькуляцию, а в конце года, наоборот, ниже. Именно поэтому и нормативная себестоимость продукции в начале года, как правило, выше плановой, а в конце года - ниже.

Для использования нормативного метода учета затрат и калькулирования себестоимости продукции необходимо:

- составлять нормативные калькуляции по каждому виду продукции (работ, услуг);
- учитывать изменения, вносимые в текущие нормы затрат;
- выявлять отклонения фактических затрат от нормативных и определять причины и виновников этих отклонений;
- производить пересчет остатков незавершенного производства;

- исчислять фактическую себестоимость отдельных видов продукции (работ, услуг) прибавлением к нормативным затратам отклонений фактических затрат от норм и изменений, вносимых в нормы затрат. [1, с. 349]

Нормативный метод учета затрат (Standard Costing) применяется в мировой практике производственного учета с конца прошлого века. Суть его состоит в предварительном определении норм (нормативных) затрат на изделие и выявлении отклонений от норм в ходе производственного процесса, но при обязательном условии своевременного внесения изменений в действующие нормы под влиянием разных факторов. В мировой практике к числу нормируемых относятся прежде всего трудовые и материальные затраты.[2]

Главная проблема, связанная с разработкой нормативов для составления нормативной калькуляции, состоит в определении типа разрабатываемых нормативов. В международной практике используются четыре основных типа нормативов:

- базовые;
- идеальные;
- достижимые;
- текущие.

Базовые нормативы, как говорит само название, относятся к долговременным и служат индикаторами долговременных тенденций состава затрат соответствующей им технологии производства. В силу этого при изменении технологии производства, уровня цен и т.п. данные нормативы не могут служить для контроля за текущими затратами и ситуацией в области издержек производства, так как они не отражают реальной стоимости в конкретный момент времени. На практике базовые нормативы используются достаточно редко.

Идеальные нормативы могут использоваться при наличии таких условий, как:

- 1) отсутствие перерасхода материалов и других запасов;
- 2) отсутствие непроизводительного труда;
- 3) отсутствие аварий, порчи и других причин простоев оборудования;
- 4) отсутствие простоев в производственном процессе.

Все перечисленные условия относятся к категории нереальных (идеальных), а потому идеальные нормативы практически мало используются в производстве.

Достижимые нормативы, как говорит их название, представляют собой нормативы, отражающие затраты, которые должны быть сформированы при эффективной организации производства, но при использовании факторов, оказывающих влияние на выпуск продукции (выполнение работ, оказание услуг). Эти нормативы достаточно широко распространены на практике, так как в самих нормативах заложены корректировки на допустимый перерасход материалов, на допустимые потери времени на обработку продукции, на

допустимый выход из строя оборудования и т.п. Практическое использование подобных нормативов создает базу для измерения отклонений, возникающих в ходе производства. Иными словами, достижимые нормативы представляют собой тот уровень нормативных затрат, который должен быть достигнут.

Достижимые нормативы — это тот уровень нормативов, который в наибольшей степени соответствует практической реализации. Обычно эти нормативы разрабатываются в два этапа:

- на первом этапе устанавливается уровень переменных затрат, т. е. уровень затрат труда производственных рабочих, основных материалов и переменных производственных накладных расходов;

- на втором этапе устанавливается уровень непроизводственных издержек на единицу продукции, например, при составлении сметы определяются показатели затрат на отчетный период: затраты на аренду, на оплату труда управленческого персонала, объем производства и т.д. [3].

Текущие нормативы представляют собой временно действующие нормативы, которые действуют в ситуациях, когда обычные достижимые нормативы не могут быть реализованы в силу отклонений в ходе производственного процесса. Например, в силу неисправности оборудования временно, до устранения неисправности, работает ниже уровня обычной производительности.

В управленческом учете необходимо организовать тщательный контроль за своевременным внесением изменений норм в нормативные калькуляции. Учет изменений норм обеспечивает:

- 1) тождественность действующих норм затрат в технологической документации и нормативных калькуляциях;

- 2) единство норм, используемых в учете в течение года, на начало и конец месяца, квартала;

- 3) исчисление влияния изменения норм на себестоимость продукции в целом по организации и по отдельным изделиям;

- 4) контроль за своевременным изменением норм на себестоимость продукции в целом по организации и по отдельным изделиям;

- 5) исчисление фактической эффективности оргтехмероприятий, контроль за их внедрением.

В практике работы предприятий процесс разработки нормативов осуществляют управляющие, которые в рамках своих структурных подразделений должны разрабатывать уровень ожидаемой эффективности, определяемый уровнем нормативных издержек.

Нормативные издержки сравниваются с реальными затратами. При этом управляющий анализирует расхождение с точки зрения их причин и ответственных лиц. При положительных расхождениях выявляется экономия, при отрицательных — перерасход. Другими словами, осуществляется управление методом исключения, т.е. наиболее

существенные отклонения в интересах управления анализируются на предмет их минимизации.

Нормативный метод учета затрат и формирования себестоимости предполагает соблюдение следующих принципов:

1) предварительное составление нормативной калькуляции себестоимости по каждому изделию на основе действующих на предприятии норм и смет;

2) ведение в течение месяца учета изменений действующих норм для корректировки нормативной себестоимости, определения влияния этих изменений на себестоимость продукции и эффективности мероприятий, послуживших причиной изменения норм;

3) учет фактических затрат в течение месяца подразделяет их на расходы по нормам и отклонения от норм;

4) установление и анализ причин отклонений от норм по местам их возникновения;

5) определение фактической себестоимости выпущенной продукции как суммы нормативной себестоимости, отклонений от норм и изменений норм.[4]

Применение нормативного метода учета затрат и калькулирования себестоимости на промышленном предприятии подразумевает соблюдение определенной последовательности бухгалтерских действий:

1) на основе действующих норм и смет расходов составляется предварительная калькуляция по изделиям;

2) в течение определенного периода (месяца) нормативная себестоимость корректируется с учетом изменений;

3) возникшие в течение месяца изменения и отклонения от нормативной себестоимости учитываются отдельно;

4) определяются причины возникших отклонений;

5) на основании фактических расходов определяется фактическая себестоимость продукции.

При необходимости нормативы корректируются. Существует два способа корректировки:

1) прямой подетальный пересчет, т.е. данные об остатках незавершенного производства, полученного в результате инвентаризации или оперативного учета по деталям и узлам, умножается на величину норм. Этот способ наиболее достоверный, но трудоемкий, так как возникает необходимость пересчета остатков всех деталей независимо от места их нахождения;

2) укрупненный счет по калькуляционной стоимости. Этот способ менее трудоемкий, но допускает определенную условность. Он может применяться, когда удельный вес влияния изменений норм в себестоимости продукции незначителен. [2]

Фактическая себестоимость выпущенной продукции при нормативном методе определяется как сумма нормативной себестоимости, отклонений от норм и изменения норм, т.е. в соответствии со следующей формулой:

$$С_{факт} = С_{норм} \pm ОТКЛ_{норм} \pm ДН, \quad \text{где}$$

С_{факт} — фактическая себестоимость;

С_{норм} — нормативная себестоимость;

ОТКЛ_{норм} — отклонения от норм, которые могут быть положительными, возникающими в результате экономии, достигнутой при более полном использовании сырья и материалов, при повышении производительности труда, сокращении времени на обработку деталей и т.п., так и отрицательными, являющимися результатом перерасхода сырья и материалов, осуществлением дополнительных расходов на оплату труда и т.п.;

ДН — изменение норм (в сторону их увеличения или уменьшения) [5].

Рассмотрим на примере применение организацией нормативного метода учета затрат и формирования себестоимости.

Пример. Нормативная себестоимость единицы продукции ООО «Прогресс» составляет 1900руб., объем выпуска готовой продукции в течение месяца — 150 ед. По сравнению с нормативными затраты на оплату труда, включая отчисления на социальные нужды, составили перерасход в сумме 10 000 руб., а по затратам материалов была достигнута экономия в сумме 5000 руб. На начало периода в незавершенном производстве находилось 30 ед. продукта с нормативной себестоимостью 1800 руб. за ед. Расчет фактической себестоимости единицы выпуска складывается из следующих этапов.

Таблица 1

Расчет фактической себестоимости единицы выпуска ООО «Прогресс»

№ п/п	Операция	Расчет	Сумма
1	Определение нормативов себестоимости выпуска	1 900 руб. x 150	285 000 руб.
2	Определение отклонения от норм	-	экономия — 5 000 руб. перерасход — 10 000 руб.
3	Определение факта изменения норм: - остаток незавершенного производства на начало периода по старым нормам; - остаток незавершенного производства на начало периода по нормам, принятым в текущем периоде; - эффект изменения норм	1 800 руб. x 30 ед. 1 900 руб. x 30 ед. 57 000руб. — 54 000руб.	54 000 руб. 57 000 руб. 3000 руб.

4	Определение фактической себестоимости выпуска	285 000 руб. + 10 000 руб.-5000 руб.	290 000 руб.
5	Определение индексов отклонений от норм и изменения норм<*>: — индекс экономии (ИЭ) — индекс перерасхода (ИП) — индекс изменения норм (ИИ)	-5000руб. /285000руб. x100% 10000 руб. /285000 руб. x 100% - 3000 руб. / 285000 руб. x 100 %	- 1,75 % 3,51 % - 1,05 %
6	Определение фактической себестоимости единицы выпуска	Сфакт = 1900 руб. x (100 % - 1.75 % + 3,51 % -1,05 %)	1913,49 руб.

<*> Индексы отклонений от норм и изменения норм определяются по общей формуле: Индекс (%) = (Сумма отклонений от норм или сумма изменений норм/Нормативная себестоимость выпуска) x 100%.

Из таблицы 1 следует, что фактическая себестоимость единицы выпуска ООО «Прогресс» составит 1913,49 руб.

Нормативный метод калькулирования себестоимости предполагает, что в учете обычно используется счет 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)». По дебету этого счета отражается фактическая производственная себестоимость выпущенной из производства продукции, сданных работ и оказанных услуг (в корреспонденции со счетами 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательные производства», 29 «Обслуживающие производства и хозяйства»). По кредиту счета 40 отражается нормативная (плановая) себестоимость произведенной продукции, сданных работ и оказанных услуг (в корреспонденции со счетами 43 «Готовая продукция», 90 «Продажи» и др.).

Пример. Рассмотрим систему проводок с применением счета 40 организации ООО «Прогресс», когда фактическая себестоимость выпуска, рассчитанная в конце месяца, составляет: 2000 руб.:

Таблица 2

Использование счета 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)»

№ п/п	Операция	Кор. счета		Сумма
		Дебет	Кредит	
1	Отражается выпуск продукции в течение отчетного месяца по нормативной (плановой) себестоимости: 1 900 руб. x 150 ед.	43	40	285 000 руб.
2	Определена фактическая себестоимость выпуска: 2 000 руб. x 150 ед.	40	20	300 000 руб.
3	Отражена разница между фактической и нормативной (плановой) себестоимостью (перерасход).	90	40	15 000 руб.

Эффективность нормативного метода в том, что он делает возможным своевременное вмешательство в формирование производственных затрат, четкое соблюдение технико-технологической и производственной дисциплины. Рассматриваемый метод выступает активным средством ресурсосбережения и дает возможность выявить как внешние, так и внутрипроизводственные резервы снижения затрат. Это метод повседневного текущего контроля и выявления новых резервов экономии, выполняющий роль метода снижения себестоимости продукции и повышения рентабельности производства.

Использованные источники:

1. Кондраков Н. П. Бухгалтерский учет: учебное пособие. – 5-е изд. перераб. и доп. - М.: Инфра – М, 2007. – 717с.
2. Маслова И.А., Савина О.Э. Нормативный метод учета затрат и формирования себестоимости // Управленческий учет. – 2005. – № 5.
3. Терехова Б.А., ДЭН, проф. Финансовой академии при Правительстве РФ. Нормативный метод учета затрат и формирования себестоимости// Международный бухгалтерский учет. — 2002. — №10.
4. Бухгалтерский управленческий учет: учеб. для студентов вузов, обучающихся по экон. специальностям/М. А. Вахрушина. – 6-е изд., испр. – Москва. – Омега – Л, 2007. – 570 с.
5. Нормативный метод учета затрат. // [Электронный ресурс], URL: http://www.2buh.ru/spravka/buh/cost/3_4.php (дата обращения 02.05.2013)

*Осадчий И.С., кандидат психологических наук
доцент кафедры «Инженерной психологии,
педагогике и управления персоналом»*

Аглиева Э.Р.

студент 4 курса

специальность «Управление персоналом»

*ФГБОУ ВПО «Казанский национальный исследовательский
технический университет» им. А.Н. Туполева*

РФ, г. Казань

**ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ СИСТЕМЫ ЦЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ
ПЕРСОНАЛОМ В ОРГАНИЗАЦИИ**

Количество и разнообразие целей в практике современного кадрового менеджмента весьма велико, поэтому без комплексного, системного подхода к определению их перечня и конкретного формулирования не может обойтись ни одна организация независимо от ее размеров, специализации. В качестве одного из удобных и практически полезных инструментов построения целевой модели системы управления персоналом (или отдельного направления работы с персоналом) в виде древовидного графа - дерева целей.

Концепция «дерева целей» (в последствии стала рассматриваться и была оформлена как метод построения системы целей) была предложена Ч. Черчменом и Р. Акоффом (1957 г.) и представляет собой упорядочивающий инструмент, используемый для формирования элементов общей целевой программы развития организации и соотнесения со специфическими целями различных уровней и областей деятельности, в т.ч. по управлению персоналом.

Термин «дерево» подразумевает использование иерархической структуры, полученной путем разделения общей цели организации на подцели, а их, в свою очередь, на более детальные составляющие, которые можно называть подцелями нижележащих уровней или, начиная с некоторого уровня, — функциями, т.е. процесс формирования происходит по принципу «от общего к частному».

При этом цель организации высшего порядка соответствует вершине дерева, а ниже в несколько ярусов (уровни) располагаются локальные цели (задачи), с помощью которых обеспечивается достижение целей верхнего уровня. Дерево целей образует конкретную систему зависимостей, позволяющую определить место и роль каждой цели в процессе её осуществления, разграничить их по степени важности при существующих условиях управленческой деятельности в организации.

Дерево целей строится поэтапно, сверху вниз, путем последовательного перехода от более высокого уровня к более низкому, смежному уровню. В основе разработки (построения) дерева целей лежит согласование целей между собой. Конкретизация и детализация целей сверху вниз должна постоянно расти: чем выше уровень, тем качественнее формулируется цель.

Итак, посредством разработки и построения дерева целей описывается упорядоченная иерархия, для чего осуществляется последовательная декомпозиция главной цели на подцели с соблюдением следующих принципов:

- общая цель организации (отдельного направления), находящаяся в вершине графа, должна содержать описание конечного результата ее деятельности;
- при развертывании общей цели в иерархическую структуру целей разработчики исходят из того, что реализация подцелей каждого последующего (нижнего) уровня является необходимым и достаточным условием достижения цели предыдущего (более высшего) уровня;
- при формулировке целей разных уровней необходимо описывать желаемые результаты (состояния), но не определять или конкретизировать способы и механизмы их получения (достижения);
- подцели каждого уровня должны быть независимыми друг от друга и невыводимыми друг из друга;

- фундамент дерева целей должны составлять задачи, представляющие собой формулировку работ, которые могут быть выполнены определенным способом и в заранее установленные сроки.

Количество уровней декомпозиции зависит от масштабов и сложности поставленных целей и задач организации, от принятой в организации структуры управления, опыта и квалификации разработчиков.

Важным моментом является моделирование не только иерархии целей, но и их динамики в аспекте развития за определенный период времени. Динамическая модель особенно эффективна при разработке перспективных планов организации, реализующих ее стратегию.

Рассмотрим в качестве примера механизм построения фрагмента дерева для достижения главной цели организации в рамках конкретного направления работы с персоналом – адаптации новых работников.

Главная цель: Адаптация персонала – обеспечение вхождения новых работников в деятельность организации и изменение их собственного поведения в соответствии с требованиями среды.

1) 1. Развитие регламентационной базы

2) 1.1. Совершенствование регламента найма персонала

3) 1.2. Совершенствование регламента адаптации персонала

4) 1.2.1. Ознакомление с общей информацией о компании

5) 1.2.1.1. Ознакомление с конкретным подразделением

6) 1.2.1.2. Ознакомление с корпоративным кодексом компании

7) 1.2.2. Ознакомление с информацией о характере работы

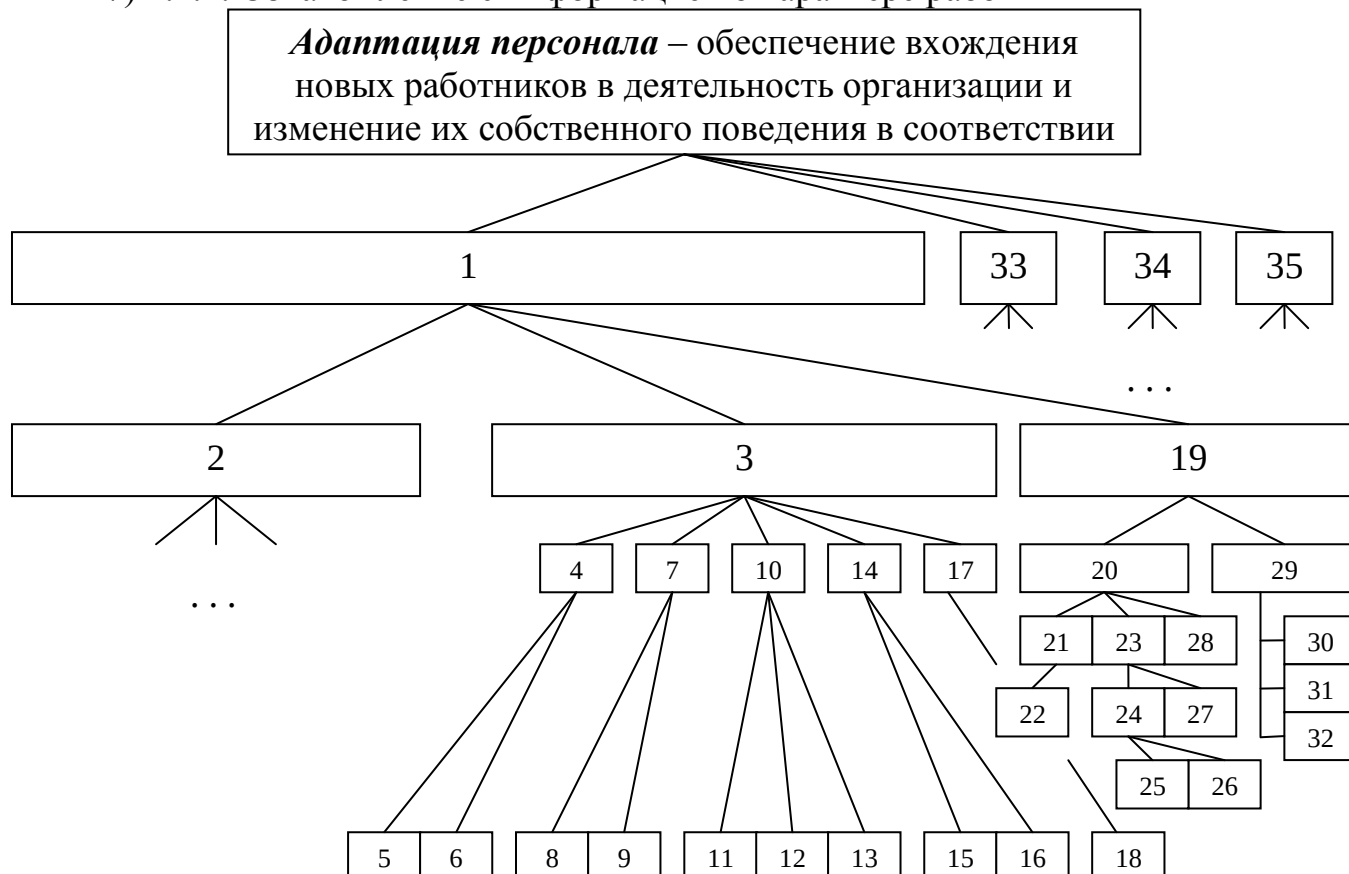


Рис. 1 - Схема построения дерева целей (вариант)

- 8) 1.2.2.1. Ознакомление с должностной инструкцией
- 9) 1.2.2.2. Прохождение комплекса вводных инструктажей
- 10) 1.2.3. Управление адаптацией персонала посредством положений, устанавливающих порядок процесса адаптации
- 11) 1.2.3.1. Разработка и внедрение положения «Об адаптации персонала»
- 12) 1.2.3.2. Разработка и внедрение комплекса программ адаптации
- 13) 1.2.3.3. Разработка и внедрение положения «О наставничестве»
- 14) 1.2.4. Управление адаптацией персонала посредством положений на время испытательного срока (ИС) работника
- 15) 1.2.4.1. Разработка и внедрение положения «О порядке прохождения ИС»
- 16) 1.2.4.2. Разработка индивидуального плана прохождения ИС
- 17) 1.2.5. Управление адаптацией персонала в послеадаптационный период
- 18) 1.2.5.1. Разработка и внедрение анкеты адаптации сотрудника и налаживание механизма обратной связи
- 19) 1.3. Совершенствование регламента оценки результатов адаптации**
- 20) 1.3.1. Установление соответствия занимаемой должности
- 21) 1.3.1.1. Выявление потенциала занимаемой должности
- 22) 1.3.1.1.1. Разработка личного плана профессионального развития
- 23) 1.3.1.2. Оценка уровня профессиональных знаний и навыков
- 24) 1.3.1.2.1. Разработка индивидуального плана прохождения ИС
- 25) 1.3.1.2.1.1. Оценка работы в должности
- 26) 1.3.1.2.1.2. Оценка степени адаптивности и обучаемости
- 27) 1.3.1.2.2. Итоговая оценка по результатам ИС
- 28) 1.3.1.3. Итоговая оценка уровня трудовой дисциплины
- 29) 1.3.2. Оценка уровня социально-психологической адаптивности
- 30) 1.3.2.1. Самооценка работника (анкета)
- 31) 1.3.2.2. Формирование отзыва непосредственного руководителя
- 32) 1.3.2.3. Формирование отзыва коллег
- 33) Развитие информационной базы адаптации
- 34) Развитие организационной базы адаптации
- 35) Развитие методической базы адаптации

Таким образом, дерево целей увязывает между собой перспективные цели и конкретные результаты на каждом уровне управленческой и организационной иерархии.

*Офицеров-Бельский Д.В. доцент
кафедры гуманитарных дисциплин*

Сидоровых А.С.

студент

Ягудина А.Р.

студент

НИУ ВШЭ-Пермь

Национальный исследовательский университет

Высшая Школа Экономики

Россия, г.Пермь

БОРЬБА С ОФФШОРАМИ

В наши дни банковская система, как часть мировой экономики, является очень развитой и одновременно сложной. В связи с этим существует множество проблем, и одна из них - махинации в банковской сфере.

Во второй половине XX века существовала целая индустрия «отмывания денег». Проблемы, связанные с контролем банковской сферы, возникли еще в 90-е годы, однако подходящие решения до сих пор не найдены. Более того, возникают все новые и новые проблемы в связи с развитием информационных технологий и глобализацией индустрии финансовых услуг. Преступники находят новые, более изощренные методы осуществления финансовых махинаций. Часть из них удастся раскрыть, часть так и остается тайной.

Первый этап так называемой «чистки» банковской системы происходил в 90-е годы прошлого века. Отмывание денег и оффшорные предприятия создавали своеобразный круговорот, остановить который было крайне сложно. Финансовые преступники сначала «отмывали» деньги, а затем вкладывали в новые формы преступной деятельности. Все это способствовало росту коррупции, развитию транснациональной организованной преступности, деформации процесса принятия экономических решений, усугублению социальных бед и подрыву финансовых институтов. Финансовые преступления в то время имели огромные масштабы. По подсчетам специалистов, ежегодно отмывалось около 1 трлн. долларов.

Отмывание денег представляет собой сложную многоступенчатую систему. Сначала финансовые преступники переводят деньги из нелегальных источников (торговля оружием, наркотиками) в иную форму средств, чтобы скрыть их происхождение. На следующей стадии преступники стараются еще больше замести следы, для чего насаивают одни сложные финансовые сделки на другие. На последней стадии – интеграции – лица, отмывающие деньги, стремятся скрыть все

вышеописанные операции в ежедневном многомиллионном потоке средств. И именно на этой стадии в игру вступают оффшоры.

Термин «оффшор» впервые был употреблен в 1950-е годы в американской прессе и означал дословно «уход финансовой организации от правительственного контроля путем географической избирательности своей деятельности». Оффшоры предоставляют более выгодные условия депонирования и кредитные ставки за счет льготного налогообложения, достаточно либерального валютного контроля и низких требований к обязательному уровню банковских резервов. Другими словами, оффшоры выступают прикрытием для отмывания денег и ухода от налогов. Практика регистрации оффшорных предприятий и, как следствие, огромные потоки нелегальных средств, приняли огромные масштабы. В результате назрели серьезные проблемы, требующие немедленного международного вмешательства. Официальные законы внутри отдельной страны не могли решить этой проблемы. Так, например, закон внутри США, направленный на борьбу с отмыванием денег, принятый еще в 1986 году, был крайне неэффективен, ведь потоки отмытых средств распространялись по всей планете.

Одним из самых ярких примеров финансовых махинаций в банковской сфере является крах Международного кредитно-коммерческого банка (Bank of Credit and Commerce International). Это событие в прессе называют не иначе как «самый громкий финансовый скандал 1990-х».[3]

В 1989 году по решению стран «Большой семерки» была создана Группа разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (англ. FАFT – Financial Action Task Force on Money Laundering). Документы FАTF, в особенности самый известный под названием «40 Рекомендаций», представляет собой всеобъемлющий свод организационно-правовых мер по созданию в каждой стране эффективного режима противодействия легализации преступных доходов и финансирования терроризма. Это, по сути, был первый акт международного сотрудничества в этом направлении. Достаточно сложно сказать, было ли это результативным. Бесспорно, документы FАFT были составлены крайне грамотно, охватывали широкий спектр вопросов, связанных с нелегальной финансовой активностью, сотрудничали с МВФ, Всемирным Банком и Управлением ООН по наркотикам и преступности. Однако, как мы знаем, чем строже законы, тем более изощренно действуют преступники.

В 1990-х гг. немалая часть преступлений была связана с деятельностью «белых воротничков», которые печатали в газетах объявления с предложением венчурного капитала, то есть средств для финансирования рискованных компаний. При этом определенную сумму нужно было выплатить заранее. Огромное количество предпринимателей начали вносить требуемые авансы, однако возвращались они далеко не всегда в силу неприемлемых условий контакта, намеренно установленных мошенниками.

Таможенная служба США и ФБР в 1994 г. провели операцию «Рискованный бизнес», доказав причастность компании CaribbeanAmericanBankLtd к мошенничеству.[10]

За 1990-е годы государственными органами было проведено немало операций с целью раскрытия сделок по отмыванию денег. Среди наиболее известных – «Тропа мулов», «Скаймастер», «Джуно», «Касабланка». Список обвиненных в нелегальной финансовой деятельности включал людей, вовлеченных в торговлю наркотиками, операции по размену чеков и обмену валюты на черном рынке, махинации с банковскими счетами.[10]В целом система отслеживания оффшорных предприятий была эффективна, по крайней мере, в США.

Существовала и существует до сих пор еще одна важная проблема – терроризм. В отличие от финансовых махинаций, эта проблема затрагивает не только людей каким-либо образом связанных с этими деньгами, но и невинных граждан.

Возникает неразрывная связь между отмыванием денег и финансированием терроризма. Ведь именно нелегальными средствами «спонсируется» терроризм, потому как эти денежные отчисления нельзя отследить. Особенно явной эта связь стала после теракта 11 сентября 2001 года. Это послужило своеобразным толчком для мирового сообщества, в особенности для США. Именно после этого события были приняты более серьезные меры по борьбе с потоком «грязных» денег. В США было выработано и подписано президентом множество документов и официальных актов, призванных уменьшить потоки нелегальных средств и остановить спонсирование терроризма. Однако, на мой взгляд, эта система была крайне отлаженная и сложная, и сломать ее в короткие сроки было почти невозможно.

Самый известный федеральный закон под названием Патриотический акт (англ. USA PATRIOT Act; полное название – Uniting and Strengthening America by Providing Appropriate Tools Required to Intercept and Obstruct Terrorism Act of 2001) вступил в силу уже в октябре 2001 года и наделял властей широкими полномочиями по надзору за гражданами. Я считаю, что предоставление возможности осуществлять всесторонний контроль над гражданами было вполне грамотным решением в тех условиях. Но суть заключалась в том, что этот закон внес крайне важные поправки и в другие правовые акты. В частности, был изменен Закон о банковской тайне, Закон о контроле над отмыванием денег, Закон о защите информации при передаче данных по электронным каналам. На сегодняшний день одной из самых больных проблем финансового сектора является уклонение от уплаты налогов, в частности через оффшорные зоны. Наверное, в современном мире самые популярные «налоговые гавани» – это Швейцария и Кипр. Наиболее обеспеченное население предпочитает хранить свои денежные средства в банках именно этих стран.

Подтверждение тому – ситуация в 2011 году, когда Кипр оказался в глубоком финансовом кризисе, что было связано с тесным сотрудничеством с Грецией. Страны Евросоюза и МВФ в то время не спешили осуществлять финансовую поддержку страны, либо назначали слишком высокие ставки процента по кредиту. Россия же решила оказать помощь Кипру на невероятно льготных условиях: 2,5 миллиардов под 4,5 % годовых на срок 4,5 года. Это было беспрецедентное предложение, поскольку ставка даже по отечественным кредитам была намного выше. Сложившаяся ситуация объяснялась тем, что на Кипре находится множество российских предприятий, держащих в банках этой страны десятки миллиардов долларов.

Помимо Кипра и Швейцарии, звание оффшорных зон могут получить Андорра, Британские Виргинские острова, ОАЭ, Панама, Сингапур и другие. Причинами привлекательности этих государств как мест хранения денежных средств и открытия предприятий являются следующие: льготное налогообложение, несложная процедура открытия счета в банке, необязательное предоставление информации о происхождении вкладываемых денег, слабый государственный контроль над финансовой деятельностью и отсутствие необходимости отчетности.

Сложность борьбы с оффшорами обусловлена в первую очередь тем, что во многих странах отсутствует благоприятный инвестиционный климат, позволяющий собственникам держать свои активы в отечественных банках и исправно платить налоги. [7] Поскольку бороться с оффшорными зонами крайне сложно, нужно в первую очередь разбираться с налоговыми уклонистами. Такая практика уже ведется в ряде европейских стран.

Например, британские и германские власти заключили со Швейцарией соглашение о том, чтобы швейцарские банки взимали налоги с граждан Великобритании и Германии, держащих у них деньги, и перечисляли налоговые сборы в бюджеты этих стран. Такое соглашение оказалось весьма выгодным: Германия уже получила \$2 млрд, Великобритания – \$0,5млрд. С подобной просьбой к Швейцарии начали обращаться и другие страны.

В марте 2009 года в связи с мировым кризисом Швейцария была вынуждена последовать требованиям Евросоюза, предоставляя информацию о тех, кто использует счета в их банках для уклонения от уплаты налогов. В результате соглашения за последние годы доля иностранных активов в швейцарских банках значительно снизилась.[1] Однако однозначно сказать о положительных изменениях нельзя. Несмотря на то, что раскрытие информации способствует более эффективному распределению капитала и усилению государственного контроля над банками, существует еще много стран, в которых возможно беспрепятственно вести нелегальную финансовую деятельность и укрываться от налогов.

В настоящее время продолжают конфликты, связанные с оффшорными зонами. Один из самых известных и ярких конфликтов в налоговой сфере является Германо-Швейцарский конфликт. Он начался в

2010 году, когда Германия официально приобрела диск с ценными данными о клиентах Швейцарского банка CreditSuisse за 2,5 миллиона евро. Проведя проверку с помощью этих данных, власти Германии выяснили, что на счетах швейцарского банка находится крупная сумма денег, не дошедшая до немецкой казны. [4] Швейцарии пришлось выплатить 150 миллионов евро в качестве отступных с целью избежать судебных разбирательств. Однако это не способствовало исчезновению конфликта. Наоборот, против сотрудника, выдавшего секретные данные, было возбуждено уголовное дело, а в 2012 году власти Швейцарии выдали ордер на арест трех немецких налоговиков, которые обвиняются в экономическом шпионаже. Именно выдача ордера стала источником нового спора Берна и Берлина. [8]

Причина существующего разногласия – в различных законодательствах двух стран. Германия заявляет, что действует исключительно в целях выявления мошенников, поскольку уклонение от налогов преследуется по закону. В Швейцарии же нарушение тайны вкладов является серьезным преступлением. Этот факт подтверждает статус Швейцарии как одной из «налоговых гаваней», действующей в интересах иностранных вкладчиков, которые зачастую являются неплательщиками налогов. [2]

Решением проблемы, по мнению Вольфганга Шойбле, министра финансов Германии, может стать заключение соглашения о введении расчетного налога с доходов, начисляемых на вклады нерезидентов в швейцарских банках. По условиям этого соглашения не будет различий в налоговом режиме денежных депозитов, удерживаемых резидентами Германии в немецких или швейцарских банках. [9] Согласно документу, банковская тайна должна сохраняться, а при легализации средств необходимо будет уплатить однократный подоходный налог. Однако это соглашение до сих пор не подписано в связи с тем, что Германия выступает за ужесточение его условий, настаивая на автоматическом раскрытии информации о налогоплательщиках. [6]

Напряженные отношения у Швейцарии и с США. В 2011 году было проведено очередное расследование, в результате которого швейцарский банк CreditSuisse согласился раскрыть данные о счетах американских вкладчиков, подозреваемых в отмывании денег. Это был уже не первый подобный случай. Ранее швейцарские власти уже вынуждены были предоставлять информацию о нескольких тысячах американских клиентов банка UBS AG налоговым органам США. Более того, управляющие этого банка выплатили штраф в 780 миллионов долларов в рамках досудебного урегулирования спора. [4]

Вообще, США имеет очень четкую и жесткую позицию относительно борьбы с оффшорами и отмыванием денег. Но особой поддержки других стран, кроме стран ЕС, они не получают. По этой причине американские власти предлагают осуществлять оффшорный бизнес в пространстве

Интернета. Такое решение позволит избежать негативной реакции тех стран, экономика которых существует в основном за счет оффшоров. [7]

Президент США Барак Обама и глава американского Минфина Тимоти Гейтнер представили проект поправок в налоговое законодательство, которые не позволят американским компаниям так легко использовать “легализованные” схемы ухода от налогообложения. Речь идет о противодействии злоупотреблению оффшорами – этот проект был впервые представлен Конгрессу в феврале 2007 года, но по настоящее время не получил развития ввиду определенной “радикальности” некоторых своих положений.

В заключение нужно отметить, что для борьбы с оффшорами необходимо развивать международное сотрудничество для обмена информацией с целью раскрытия нелегальной финансовой деятельности. В настоящее время проводятся различные форумы, как региональные, так и международные, способствующие интеграции разных стран в борьбе с этой проблемой.[5] Таким образом, мир нуждается в новом этапе чистки и усовершенствовании банковской сферы, поскольку ее небезопасность и ненадежность подрывают мировую экономику.

Использованные источники:

1. Банковская прозрачность // Популярные ведомости. [Эл.ресурс]. Режим доступа: http://medicbest.com/news/banki/news_2011-09-23-04-12-02-218.html
2. Германия-Швейцария: новая фаза налогового конфликта. [Эл.ресурс]. Режим доступа: <http://swiss-ce.rsuh.ru/news.html?id=2234372>
3. Громкие оффшорные аферы и скандалы. [Эл.ресурс]. Режим доступа: <http://inc.com.ua/ru/articles/38-offshory/99-2010-11-25-09-39-29.html>
4. Между Германией и Швейцарией вспыхнул налоговый скандал // Российская газета. [Эл.ресурс]. Режим доступа: <http://bankir.ru/novosti/s/mezhdu-germaniei-i-shveitsariei-vspykhnul-nalogovyi-skandal-10018004/#ixzz2UmbTgHcV>
5. Международный налоговый форум: на повестке дня борьба с оффшорами. [Эл.ресурс]. Режим доступа: <http://www.vesti.ru/doc.html?id=1085215>
6. Налоговое соглашение между Германией и Швейцарией. [Эл.ресурс]. Режим доступа: <http://lawedication.ru/nalogovoe-soglashenie-mezhdu-germaniej-i-shvejcariej.html>
7. Оффшорный бизнес. Борьба с отмыванием «грязных денег». [Эл.ресурс]. Режим доступа: <http://www.dergachev.ru/Russian-encyclopaedia/14/45.html>
8. Швейцарский банк CreditSuisse заплатит властям Германии €150 млн, чтобы избежать иска. [Эл.ресурс]. Режим доступа: http://www.gazeta.ru/news/business/2011/09/19/n_2015549.shtml
9. Шойбле пытается уладить налоговый конфликт со Швейцарией. [Эл.ресурс]. Режим доступа: <http://qps.ru/qlR3k>

10. Экономический перспективы // Электронный журнал государственного департамента США. Т.6 №2. 2001. [Эл.ресурс]. Режим доступа: <http://www.bigpi.biysk.ru/aaa/BCE/laws/ijer0501.pdf>
11. The BCCI Affair. A Report to the Committee on Foreign Relations. United States Senate by Senator John Kerry and Senator Hank Brown. December 1992. 102d Congress 2d Session Senate Print 102-140. [Эл. ресурс]. Режимдоступа: http://www.fas.org/irp/congress/1992_rpt/bcci/

*Павлов А.В.
(ВПИ (филиал) ГОУ ВПО
Волгоградский государственный
технический университет)
г.Волжский*

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОВАРОВ

В сфере производства важнейшими путями повышения конкурентоспособности выпускаемых товаров являются: обеспечение заданного уровня их качества или проектирование и разработка новых видов продукции, упаковывание в привлекательную по внешнему виду и размерам упаковку, уменьшение издержек производства.

В отличие от производства, где возможны значительные изменения при формировании основополагающих характеристик потребительной стоимости товаров, в сфере обслуживания усилия исполнителей направлены на сохранение достигнутого уровня качества, предотвращение количественных и качественных потерь. Однако за счет этого нельзя повысить конкурентоспособность реализуемых товаров или предоставляемых услуг.

В то же время существуют определенные пути повышения их конкурентоспособности, связанные с экономическими критериями: уменьшение торговых надбавок на товары и снижение тарифов на услуги за счет использования внутренних резервов, экономии затрат на процессы обслуживания без снижения уровня его качества, что позволит установить более низкие цены при реализации товаров и оказании услуг[3,с. 210].

В конкурентной политике относительно товара принимаются во внимание прежде всего его функциональное назначение, надежность, долговечность, удобство использования, эстетичность внешнего вида, упаковка, обслуживание, гарантии, сопроводительные документы, инструкции и другие характеристики, т.е. способность товара удовлетворять совокупные потребности покупателя лучше, чем товары-конкуренты. Создание такой потребительской ценности товара, которая включала бы в себя всю совокупность свойства собственного товара, а также сопутствующих ему, является важнейшим условием выживания на рынке. Так, прекрасный дизайн легкового автомобиля при плохом техническом обслуживании не спасет новую марку автомобиля от провала на рынке.

Производитель, создавая конкурентоспособный товар, применяет различные стратегии. Он, например, может:

- добиться отличия товаров предприятия в глазах покупателей от товаров конкурентов;
- выбрать из намеченных к производству товаров один, являющийся наиболее привлекательным для всех покупателей, и осуществить на этой основе прорыв на рынке;
- отыскать новое применение выпускаемым товарам;
- своевременно изъять экономически неэффективный товар из сбытовой программы предприятия;
- найти выход на новые рынки как со старыми, так и с новыми товарами;
- осуществлять модификацию выпускаемых товаров в соответствии с новыми вкусами и потребностями покупателей;
- регулярно развивать и совершенствовать систему сервисного обслуживания реализуемых товаров и систему стимулирования сбыта в целом[1, с. 15].

Широкое распространение конкуренции под воздействием международного разделения труда и научно-технического прогресса подталкивает производителей к усиленному поиску новых конкурентоспособных товаров и новых рынков их сбыта.

В международной практике считается целесообразным выпускать не одно изделие, а их достаточно широкий параметрический ряд, образующий ассортиментный набор.

Чем обширнее параметрические ряды и ассортиментные наборы, тем выше вероятность того, что покупатель найдет для себя оптимальный вариант закупки. Например, выпускают автопогрузчики одного и того же типа, но отличающиеся друг от друга грузоподъемностью, скоростью, радиусом разворота и т.п. Каждому потребителю с учетом конкретных условий его работы необходимы определенные эксплуатационные параметры покупаемых автопогрузчиков. Если продавец способен их обеспечить, покупка состоится, если нет - покупатель будет искать другого продавца.

При выработке рыночной стратегии очень важно научиться своевременно изымать экономически неэффективный товар из производственной программы промышленной фирмы.

Как правило, изымаются морально устаревшие на отдельных рынках товары.

Ситуацию на рынке необходимо постоянно контролировать, только в этом случае фирма сможет принять правильное решение о производстве новых изделий и снятии устаревших.

При выборе путей повышения конкурентоспособности товара нередко бывает очень своевременным решение не о запуске нового, не о снятии с

производства морально устаревшего, а о модификации товара. Решение о модификации товара принимается в целях удовлетворения особых требований покупателей для получения большей прибыли.

Новые рынки сбыта решающим образом могут изменить конкурентоспособность товара и рентабельность сбытовой деятельности. Понятно, что внедряя товар на новый рынок, можно продлить жизненный цикл товара. Сезонные колебания в спросе могут способствовать успешной реализации одного и того же товара в различных точках планеты[2, с. 155].

А увеличение объема продаж на новых рынках позволит снизить издержки производства на единицу продукции, прежде всего за счет использования дешевой рабочей силы, достаточно низких уровней налогов и таможенных пошлин и ряда других факторов на новых рынках сбыта. В связи с этим очень важно для дальнейшего развития конкурентоспособности товара (прежде чем перейти к новому, его модификации, снятию с производства) попытаться выйти с ним на новый рынок сбыта, так как на внутреннем его конкурентоспособность резко упала.

Но при этом надо точно знать степень обеспеченности новых рынков высококвалифицированными работниками ремонтных и обслуживающих организаций, так как в противном случае покупатели могут потребовать повышения надежности и упрощения конструкции реализуемой продукции.

Использованные источники:

1. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. – М.: ИНФРА-М, 2010. – С. 15.
2. Кулешова А.Б. Конкуренция в вопросах и ответах. – М.: Проспект, 2009. – С. 155.
3. Портер, Майкл Э. Конкуренция.: Пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2009. – С. 210.

*Павлова М.О.
магистрант*

*Байкальский государственный университет экономики и права
Россия, г. Иркутск*

ОПТИМИЗАЦИЯ БИЗНЕС ПРОЦЕССОВ МЕТОДЫ И АКТУАЛЬНОСТЬ

Аннотация: В статье рассмотрена тема необходимости оптимизации бизнес-процессов и классификации методов оптимизации.

Ключевые слова: бизнес-процесс, методы оптимизации бизнес-процессов.

Экономический кризис изменил условия функционирования экономики и потребовал принципиально новых подходов к управлению и принятию решений.

В условиях жесткой конкурентной борьбы, резко и непредсказуемо меняющейся внешней среды, быстрота и адекватность реакции всех систем предприятия, точность и эффективность операций по принятию управленческих решений приобретает особую значимость.

Поэтому, если предприятие ставит перед собой серьезные планы для развития – нужно всерьез задуматься не только о существующих, но и перспективных проблемах своего бизнеса.

Многие российские современные компании ориентированные на долгосрочный успех в бизнесе переходят на методы процессного управления, которые позволяют добиться преимуществ во всех процессах предприятия (производства, логистики, ассортиментной политики и.т.д.)

Автор сделал вывод, что прежде чем оптимизировать бизнес-процессы необходимо:

- Решить вопросы о цели и стратегии компании, что в итоге должно быть. Ведь от правильно сформулированной цели и стратегии зависит многообразие решений и оптимальность выбора.
- Проанализировать расписанный по шагам бизнес-процесс по средствам вопросов.

Автор предполагает, что основные предложения по оптимизации бизнес- процесса появляются из простого логического анализа описания самого процесса.

Когда весь процесс разложен по полочкам, становится очевидным неэффективное распределение функционала, дублирование операций, перекалывания обязанностей друг на друга, лишние операции, лишние люди принимающие решения.

Также для общего анализа логики процесса должны быть приглашены специалисты из отдела информационных систем, и специалисты не участвующие непосредственно в анализируемом процессе. Это внесет в процесс творчество и многообразие идей, которые не видны участвующему в процессе.

Существует несколько видов классификации методов оптимизации наиболее интересная и скомпонованная, по мнению автора, следующая классификация:

- Формализованные универсально-принципиальные (ФУП-методы);
- Бенчмаркинг;
- Методы групповой работы.

Формализованные универсально-принципиальные (ФУП) методы основаны на применении обобщений из успешного опыта и формализованных принципов для построения эффективных бизнес-процессов. Данные методы являются универсальными, и они подходят для оптимизации любых бизнес-процессов для любого бизнеса и практически не зависят от его специфики.

Методы, которые показали свою практическую реализуемость и эффективность:

- Метод пяти вопросов;
- Метод параллельного выполнения работ;
- Метод устранения временных разрывов;
- Разработка нескольких вариантов бизнес-процесса;
- Согласование результатов с требованиями;
- Интеграция с клиентами и поставщиками бизнес-процесса;
- Минимизация устной информации;
- Стандартизация форм сбора и передачи информации;
- Организация точек контроля;
- Метод причинно-следственных связей или бездефектности производства.

Методы Бенчмаркинга основаны на изучении, анализе и последующем копировании элементов процессов успешных компаний, занимающихся схожими видами деятельности. Претендентами на изучение и копирование их успешного опыта в первую очередь являются лидеры – конкуренты. Практика показала, что в последнее время многие компании эффективно внедрили у себя технологические ноу-хау, заимствовав их у компаний, работающих в других отраслях бизнеса. Например, многие эффективные методы повышения качества, используемые различными компаниями, были заимствованы из автомобильной промышленности.

Последняя третья группа **методов групповой работы** объединила различные технологии работы в команде: метод мозгового штурма, метод группового решения задач и т.д. Использование данной группы методов позволяет разработать новые эффективные решения, ранее не кому не известные, что позволяет компании быть лидером по используемым технологиям. [1]

Есть еще одна классификация, методов оптимизации бизнес-процессов, которая тоже является интересной и включает в себя где-то похожие методы, а где-то и принципиально новые.

Научные методы управления бизнес-системами [4]

Экономико-математические (формальные)	Эвристические
математическое программирование (нелинейное, выпуклое, линейное, целочисленное, стохастическое, случайный поиск)	Метод экспертных оценок (аналитические, метод круглого стола, метод Дельфи, деловые игры, мозговой штурм)
управление запасами	Концепции стратегического менеджмента (матрица Портера, матрица Ансоффа и т.д.)
сетевое планирование,	Концепции производственного менеджмента (планирование ресурсов, бережливое производство, синхронное производство, процессный подход)
теория игр,	

теория массового обслуживания	
компьютерное моделирование	
Многокритериальная оптимизация	
Балансовые модели	
SADT-технологии	

Эти две классификации охватывают наибольшее количество методов на основе, которых можно оптимизировать и анализировать бизнес-процессы. Они могут быть применимы как для малого, так и для крупного бизнеса. Только для крупного бизнеса сама процедура принятия решения и оптимизации должна быть более формализована и понятна для всех уровней управления. Задачи должны быть поставлены четко и четко определены результаты оптимизации, в конечном итоге к которым необходимо прийти.

Но на самом деле применение всех этих методов зависит от управленческого персонала, так как очень многие не используют никаких научных методов оптимизации при осуществлении деятельности, а основываются на интуиции и логике и принимают решения по мере поступления проблемы

Для того чтобы внедрить стратегию управления бизнес-процессами, необходимо убедить руководство перейти на индуктивные методы решения проблем (сначала находим новые возможности и технологии, а потом смотрим, что можно изменить с их помощью и какую проблему решить).

Необходимо начинать с пробного проекта в той сфере деятельности, в которой эффект будет максимальным и проект будет успешным. Реализация стратегии управления бизнес-процессами приводит к существенным изменениям в организации, поэтому здесь недопустима излишняя поспешность, малое финансирование или неспособность учесть противостояние персонала внутренним переменам.

Итак, на основании анализа литературы, автор сделал вывод, что оптимизация бизнес-процессов необходима на предприятии в любой отрасли. И хотя оптимизация это не новинка совершенствования бизнеса, она еще долгое время будет актуальна. Ведь рынки непрерывно и довольно существенно изменяются, меняются технологии, а главные потребности клиентов, (клиенты в большинстве отраслей диктуют политику поведения предприятия не рынке) поэтому если предприятия стремиться сохранить конкурентоспособность, необходимо вносить изменения в цели, стратегии и операций.

А рационализация и оптимизация бизнес-процессов позволит компаниям справиться с постоянными запросами клиентов и удержат высокий уровень прибыли.

Оптимизацию процессов необходимо проводить постоянно и начинать ее надо с осознания руководства актуальности и направленности будущих изменений, а также учитывать национальные особенности российского

управления, так как общинный тип управления – провал оптимизации бизнес-процессов.

Использованные источники:

1. Ковалев С.М. Ковалев В.М. Методы анализа и оптимизации бизнес-процессов// «Консультант директора».- 2005.-№4
2. www.cis2000.ru
3. www.betec.ru
4. Ходак Е.А. Оптимизация управления бизнес-процессами полиграфического предприятия// Диссертация. 16.03.2012.

**Пальчук О.І., кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту сфери послуг Київського
національного університету технологій та дизайну
Україна, Київ**

КИТАЙ ЯК СУЧАСНИЙ ЛОКОМОТИВ РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Зрозуміти як Китай обрав свій шлях розвитку та яким чином збирається процвітати допоможе невеликий екскурс в історію. Мао Дзедун, заснувавши у 1949 р. Китайську народну республіку, заявив, що Китай «піднявся з колін». Народ, який довго жив під владою іноземних імперіалістичних держав нарешті сам вирішуватиме свою долю. Наступні 30 років в той час, як в імперіалістичних державах формувалось нове споживче суспільство, Китай будував власне індустріальне суспільство скорочуючи зв'язки з капіталістичним світом до мінімуму, направляючи всі свої ресурси в важку промисловість та обмежуючи купівлю-продаж споживчих товарів. Держава обрала стратегію першочергового виробництва проміжних, а не кінцевих товарів. Керівництво держави віддавало перевагу скороченню споживчих витрат за рахунок лімітування асортименту продукції. Тому, відповідно китайці мало що могли купити. Зі смертю Мао Дзедуна у 1978 році та приходом до влади Ден Сяопіна ситуація різко змінилася. Китайський лідер зрозумів, що без відкритості капіталістичному світу отримати технології та залучити інвестиції, що були так необхідні для розвитку економіки не вдасться. З 1978 року, коли розпочалася ера реформ, Китаю в обмін на гроші та технології доводиться послаблювати контроль над зовнішньою та внутрішньою торгівлею. Наслідуючи приклади Японії, Тайваню, Південної Кореї та Сінгапуру, Ден Сяопін створював ринкову модель з елементами авторитарного централізованого контролю, яку назвав соціалізмом з китайськими особливостями. Китайська влада намагалася обмежувати доступ населення до іноземних споживчих товарів та стримувати участь споживачів в економічному зростанні. Мотивом такої політики було не обмеження споживання, а намагання пустити його в потрібне русло, щоб воно обернулося зростанням національного добробуту, а не відтоком китайського капіталу, розтраченого на ефемерні споживчі

задоволення.

Розвинені країни з радістю інвестували в китайську економіку. Хоча Китай довгий час зберігав ряд обмежень для іноземних постачальників товарів та послуг, перспектива виходу на величезний за розмірами ринок та доступ до дешевої робочої сили магнітом притягували західних бізнесменів. Причиною були не лише мільйони нових споживачів, але споживачів, що вперше робили свій вибір в більшості категорій продуктів та не мали певних брендових уподобань. Закономірно, що Китай, який ще 10 років тому практично не споживав предметів розкоші став їх основним споживачем на світовому ринку. Китайські споживачі все більше уваги приділяють ознакам високого статусу. В 2003 році КНР стала найбільшим на Землі покупцем найдорожчого автомобілю світу «Бентлі-728», що продається за 1,2 млн. дол. США [1]. Найбільший продавець алмазів, компанія De Beers, прийшла в Китай лише у 1993 році, проте, зуміла в свідомості китайців пов'язати поняття любові з діамантами, що вдало прижилася в розвинених країнах, і вже через 10 років продаж діамантів досяг мільярдних сум. Обігнавши Японію, Китай став найбільшим в світі покупцем виробів з платини, яка є найбільш популярним дорогоцінним металом для виробництва обручок.

Ресурси, якими володіє Китай часто недооцінюються. Кількість населення країни, що складає 1,3 млрд. людей або більш ніж сьому частину світового населення – всім відомий факт, проте потрібно замислитися про всі витікаючи з цього наслідки. Зарубіжні компанії мріють про те, щоб забезпечити населення Китаю своїми товарами. Китай вже сьогодні є найбільшим ринком збуту літаків компанії Boeing, а автомобільний ринок країни – один з найбільш багатообіцяючих в світі. Привабливість внутрішнього ринку надає країні величезні козири, якими не володіє жодна країна світу. Сьогодні Китай має змогу висувати вимогу передачі технологій як обов'язкову умову співпраці з іноземними інвесторами, що йдуть не нечувані поступки. Виробники не лише погоджуються на передачу технологій, але й допускають їх використання в середовищі, що майже не забезпечує захисту авторських прав. Спостерігаються створення небачених раніше альянсів: Китай є єдиною країною в світі, де національні виробники автомобілів створюють підприємства за участю капіталів конкуруючих зарубіжних партнерів, що надає їм можливість перейняти найкраще від обох сторін та в результаті здобути знання, якими не володіє жодна з них. Цілями цього є створення китайських мультинаціональних компаній, які посядуть свою нішу в світовій економіці та досягнуть такого ж успіху, що й Daewoo, Samsung або Sony, але набагато швидше [2]. Задля зростання Китай використовує величезний притік іноземних інвестицій. Він переймає досвід світових лідерів в сфері технологій, слідкуючи за тим, щоб вони ділилися інформацією з місцевими компаніями та закриваючи очі на «запозичення» технологій. Китай проводить фундаментальну реформу своєї системи освіти та дослідницької інфраструктури, створюючи привабливі умови для

студентів, що навчаються за кордоном [3]. В намаганні посісти провідні позиції Китай користується величезною перевагою, вкладаючи величезні кошти в розвиток передових галузей, таких як біо- та нанотехнологія.

Колись одна з найбідніших країн світу – Китай, сьогодні перетворилася в одну з найбільш соціально розшарованих. Майнова нерівність склалася практично миттєво. За іронією долі, в рекордні строки, витягнувши з бідності мільйони людей, комуністична партія Китаю створила одне з найбільш розшарованих суспільств в історії. Переважна більшість китайських мільярдерів (близько 90%) є високопосадовими державними службовцями. Більшість китайців вважають, що забудовники знаходяться під повною протекцією державних службовців, починаючи від відводу землі, що зайнята житловими кварталами чи сільськогосподарськими землями та закінчуючи отриманням позик у банках без застави та під низький відсоток. Інша велика група «нових» китайців – екс - директори великих державних підприємств, які розбагатіли на відверто шахрайській приватизації. Ще одна група багатих бізнесменів – директори діючих державних підприємств, адже найбільші компанії країни залишаються у власності держави, в тому числі компанії таких ключових галузей як енергетика, зв'язок, банки та транспорт. Двадцятка найбільш дохідних китайських компаній – державні. Всі їх керівники призначаються партією, а шахрайство жорстко карається.

Даючи ТНК доступ на свій внутрішній ринок, китайська держава одночасно вирішила сприяти швидкій появі вітчизняних брендів, що будуть спроможні конкурувати на світовій арені. Створення та купівля брендів вважається в Китаї питанням національної економічної безпеки та звісно справою честі, адже країні потрібні знамениті торгові марки, в яких відобразиться економічний успіх держави. Китайські лідери побоюються, що якщо збережеться сьогоднішня тенденція, коли споживачі віддають перевагу іноземним торговим маркам, країна може назавжди застрягти на нижніх ланках брендового ланцюжка, виконуючи важку ручну працю, отримуючи за неї копійки і майже не створюючи вартості бренду, під якою розуміється маржа між витратами на виробництво речі та вартістю, доданою за рахунок маркетингу, дистрибуції та рітейлу. До того ж ТНК в будь – який момент можуть перенести виробництво в країни, де оплата праці ще нижче, а природоохоронні закони лояльніше. Влітку 2008 року уряд КНР включив створення, охорону та розвиток бренду в національну стратегію держави.

Варто також окрему увагу приділити індустрії підробок, що забезпечує 8% ВВП Китаю та оплачує від 3 до 5 млн. робочих місць [4]. Саме тому державі досить складно розслідувати та знешкоджувати порушення прав власності, особливо в районах, що відомі як територія контрафакторів. Як би сильно не наполягали іноземні партнери, вимагаючи захисту прав інтелектуальної власності, зацікавленість місцевих співтовариств у виробництві контрафактної продукції більша ніж зацікавленість центральної

влади в його припиненні. Досить часто сам місцевий уряд має фінансові інтереси на ринках, де продаються підробки. Окрім того, перспективи різкого зростання безробіття внаслідок закриття підпільних підприємств китайську місцеву владу лякають набагато більше ніж покарання центральної влади. Ринок контрафакту приваблює покупців не лише низькими цінами, а й широким вибором. Американські фільми з'являються на дисках вже через декілька днів після початку прокату, що дозволяє китайцям купити новинку ще до того, як її почнуть показувати в кінотеатрах та навіть раніше ніж почнуть продавати в США. Окрім того, можна придбати заборонені урядом фільми та книги. Асортимент китайських підробок не вичерпується дисками, годинниками Rolex чи сумочками Louis Vuitton. Сьогодні китайці підроблюють практично все: починаючи від косметики і закінчуючи складними мікросхемами. Підробна батарейка чи запальничка – це одна ступінь ризику, набагато більшу занепокоєність викликає підробка таких товарів як сухе молоко, спиртні напої, пестициди, ліки, обладнання для літаків, коли в нього «забувають» включити всі необхідні компоненти.

За оцінкою Всесвітньої організації охорони здоров'я близько 8% всієї фармацевтичної продукції в світі – підробка. В країнах третього світу все більше розповсюджується контрафактних ліків, в тому числі китайських, від смертельних хвороб. Підробка розкривається лише тоді, коли прийом ліків не дає жодного результату.

Виробники контрафактної продукції, не зважаючи на її продаж за значно нижчими цінами, отримують високі прибутки. Скопіювати схему чи дизайн набагато швидше та простіше ніж розробляти. Наступна перевага – безкоштовний маркетинг, паразитування на чужих маркетингових успіхах. Крім того, виробники підробок не сплачують податки. Особливо важливим даний момент є для виробників спиртних напоїв, цигарок та товарів сегменту «люкс», що обкладаються високими акцизними зборами [5]. Фальсифікаторів не торкаються екологічні обмеження, вони не підпорядковуються державному нагляду, а тому можуть у виробництві продукції використовувати дешеві, а інколи отруйні речовини. Так, в епіцентрі скандалу опинився Фуян, де після годування молочною сумішшю померли 13 немовлят віком від 3 до 5 місяців. Розслідування інциденту виявило, що в 10 провінціях Китаю продавалася низькоякісна молочна суміш.

Зростаючу занепокоєність як китайської влади так і світового співтовариства викликає постійне збільшення споживання Китаєм природних ресурсів. Китай сьогодні спалює більше вугілля ніж США та Європа разом, окрім того щорічно він приблизно на 10% збільшує його споживання. Китай також став світовим лідером за викидами двоокисів вуглецю, що є головним компонентом парникового газу, який винен в глобальному потеплінні. Засвоївши любов до одноразових предметів, Китай

поступово перетворюється на смітник. Наразі Китай виробляє третину всього світового сміття. З 50 млн. тон всього отруйного цифрового сміття в світі на китайських звалищах опиняється 70%. Частково через значне збільшення стадів корів, кіз та іншої худоби в Китаї небувалими темпами відбувається опустелювання земель. За оцінками експертів, скоро близько 40% китайських земель перетворяться на пустелі. Землі, придатні для землеробства китайці шукають по всьому світу вже сьогодні. Кози та вівці винищують рослинний покрив та коріння, що втримує верхній родючий шар, таким чином пасовища поступово перетворюються на пустелю, окрім того протягом двадцятого сторіччя Китай знищив близько 75% лісів, що призвело до значної ерозії ґрунтів та постійних паводків.

В культурному, економічному та геополітичному відношенні Китай – це не лише Китайська Народна Республіка, а й Гонконг, центр підприємництва, що з 1997 року є окремою адміністративною одиницею з власною юрисдикцією, Тайвань, технологічно розвинений острів, який, незважаючи на спірний політичний статус, бере все активнішу участь в економічному житті Китаю та китайський Сінгапур, який сьогодні є центром розробки сучасних технологій та базою багатьох мультинаціональних компаній. Звісно, варто згадати й китайську діаспору, члени якою складають еліту ділового світу Південно-Східної Азії та беруть активну участь в ділових колах по всьому світу. Потенціал Китаю величезний і не має собі рівних: трудові ресурси, які не лише найбільші в світі, а й об'єднують величезну кількість вчених, інженерів, досвідчених керівників; сучасна інфраструктура, що розвивається величезними темпами; стрімкий розвиток нових технологій; величезні суми капіталу; домінуючі торговельні позиції; розуміння принципів ведення світового бізнесу та головні бази й регіональні штаб квартири багатонаціональних підприємств Азії. Економічні системи Гонконгу, Тайваню та Сінгапуру стають все більш залежними від бізнесу материкового Китаю. Їм присутні синергетичні ознаки капіталу, навичок, знань, людських ресурсів, знання ринку, що можуть забезпечити небачені раніше масштаби та темпи розвитку. Обсяг продажу товарів так званого Великого Китаю (КНР, Гонконг, Тайвань, Сінгапур) складає майже 1,4 трлн. Доларів США і поступається лише Європейському Союзу та США вдвічі перевищуючи обсяги продаж Японії. В умовах світової економіки, яка дедалі стає все більш глобалізованою, обсяг торгівлі Китаю закладає основи потужного ринкового впливу, оскільки рішення інших країн – учасників ринку з питань пов'язаних з торгівлею та економікою, обумовлені широким контекстом та їх інтересами в сфері експорту. Великий Китай стає центром величезної економіки Азії.

Вплив КНР спричинить багато чисельні наслідки світового масштабу: підвищення цін на енергоносії та предмети широкого вжитку, які поглинає швидкозростаюча китайська економіка, хвилі мігрантів з Центральної Америки та інших країн внаслідок розвалу традиційних для них праце

містких виробництв та в результаті – новий геополітичний порядок, де Китай посідатиме одну з провідних позицій [6].

Практично всі існуючі проблеми Китаю – це проблеми всього світу. Китай – країна, що змінюється практично щоденно, і зміни настроїв її споживачів, пріоритетів розвитку та попиту в інших країнах значно вплинуть не лише на розвиток Китаю, а й на світову економіку загалом.

Список використаних джерел:

1. К.Герт. Куда пойдет Китай, туда пойдет мир: Как Китайские потребители меняют правила игры — М.:ООО “Юнайтед Пресс”, 2011. - 271 с.
2. Олед Шенкар. Китай: век XXI. Развитие Китая, его влияние на мировую экономику и геополитическое равновесие — Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005. - 208 с.
3. Doing business 2010 report Economy Rankings [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/EconomyRankings/>.
4. Y.Yang. China`s Integration into the World Economy: Implications for Developing Countries. International Monetary Fund Working Paper, WP/03/245, 2003.
5. A Survey of Business in China, The Economist, March 20, 2004
6. New Opponents of Free Trade, The Wall Street Journal, 10 October 2003

Папин Д.И., м.н.с.

*Федеральное государственное бюджетное учреждение науки
Институт социально-экономического развития территорий
Российской академии наук
Россия, г. Вологда*

ОСНОВНЫЕ ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТНО-ОРИЕНТИРОВАННЫХ МСП РЕГИОНА

Экспорт – всегда был и остаётся ключевым вопросом национального развития. Его развитие и укрепление экспортного потенциала страны является одним из важнейших направлений экономической политики Российской Федерации на современном этапе. Это объясняется его исключительной значимостью как фактора развития национальной экономики. Развитие экспортного потенциала малого и среднего бизнеса в регионах сегодня становится действительно важным. Малые и средние предприятия больше приспособлены к рыночным условиям, имеют гибкую систему управления, но не обладают той финансовой, экономической и производственной мощностью, как крупные. Развитие потенциала малого и среднего бизнеса приведет к увеличению доли не сырьевого экспорта[1].

В связи с вступлением России в ВТО экспортно-ориентированному малому и среднему бизнесу Вологодской области придётся адаптироваться к новым угрозам, готовиться к повышенной конкуренции с иностранными

фирмами, которые имеют преимущество перед отечественными, так как у них есть значительный опыт функционирования в условиях ВТО.

В 2010 г. география вологодского экспорта охватывала более 90 стран. Устойчивые внешнеэкономические связи области наблюдались с государствами Европы и СНГ. Так, на протяжении последних 7 лет главными торговыми партнерами региона являлись ФРГ, Италия, Финляндия, Латвия и Великобритания. В 2010 году на эти 5 стран приходилось 43% экспорта области.

В структуре экспорта в последние годы нарастала доля продукции черной металлургии, а доля машиностроительной продукции оставалась на низком уровне. Тем не менее в структуре экспорта в 2010 году произошли положительные изменения, которые обусловлены прежде всего снижением физического вывоза продукции черной металлургии (66% от общего объема экспорта в 2007 г. против 75% в 2005 г.) и ростом вывоза продукции химической промышленности (26% от общего объема экспорта в 2010 г. против 5% в 2005 г.). Субъекты малого и среднего предпринимательства Вологодской области осуществляют экспорт продукции, в большой степени, по таким номенклатурным позициям, как древесина и целлюлозно-бумажные изделия; машины, оборудование и транспортные средства, текстиль, текстильные изделия и обувь, металлы и изделия из них; продукция химической промышленности. В структуре экспортно-ориентированных предприятий малого и среднего бизнеса преобладают предприятия лесной промышленности. Их доля составляет 29,4%.

Для выяснения проблем, с которыми столкнется бизнес при вступлении России в ВТО, был проведен опрос руководителей экспортно-ориентированных предприятий малого и среднего бизнеса Вологодской области [2]. Он позволил получить информацию об уровне экспортного потенциала на предприятиях.

На рисунке 1 видно, что только 4% экспортно-ориентированных субъектов МСП имеют высокий уровень экспортного потенциала, т. е. благоприятные условия и возможности для ведения деятельности в условиях ВТО. У более половины предприятий (60%) возможности для ведения деятельности в условиях ВТО ограничены, а 37% экспортных предприятий Вологодской области не обладают достаточным уровнем экспортного потенциала, поэтому их деятельность в условиях повышенной конкуренции затруднительна.

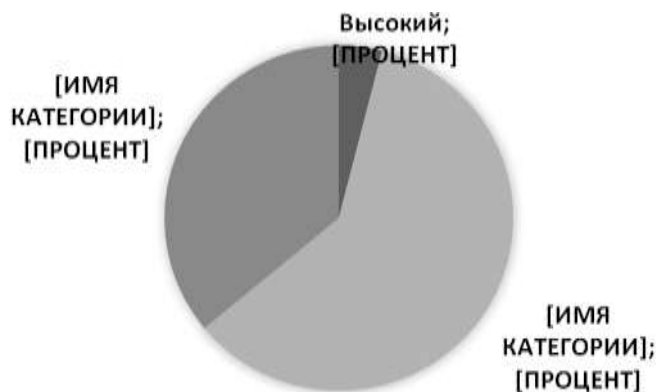


**Рис. 1. Уровень экспортного потенциала предприятий
Вологодской области, %**

Анализируя ответы респондентов, можно сделать вывод, о том что чуть менее половины опрошенных МСП имеет средний (30,6%) и низкий (27,4%), уровень конкурентоспособности. Основными проблемами, с которыми сталкиваются экспортно-ориентированные МСП при продвижении своей продукции на международные рынки, являются:

- финансовые проблемы (отметили 54,8% респондентов);
- технические проблемы (17,7%);
- кадровые проблемы (14,5%);

– иные проблемы (13%) (эту группу составляют такие проблемы, как отсутствие маркетинговой деятельности, низкая рентабельность бизнеса, низкий уровень сертифицированной продукции на соответствие международным стандартам, малый объем инновационной продукции в экспорте, отсутствие опыта и знаний ведения международной торговли).

Таким образом, результаты анализа проблем показали основные направления поддержки экспортно-ориентированного малого и среднего бизнеса.

Одним из ключевых приоритетов развития экспортно-ориентированных МСП должна стать финансовая поддержка и помощь в привлечении инвестиций.

Мониторинг инвестиционных процессов является основой при разработке и реализации инвестиционных программ на территории области, а также для активизации и повышения эффективности инвестиционной деятельности за счет расширения возможностей распространения достоверной и систематизированной информации, необходимой как соискателям инвестиций – экспортно-ориентированным МСП Вологодской области, так и потенциальным инвесторам.

Одним из важнейших препятствий на пути развития регионального экспорта стоит так называемый «ресурсный барьер». МСП, экспортирующие свою продукцию, во многих случаях не имеют достаточных финансовых ресурсов, чтобы осуществить модернизацию

производства, ему систематически не хватает ресурсов для пополнения оборотных средств, не говоря уже о расходах на НИОКР, поэтому *содействие модернизации предприятий* является одним из приоритетных направлений поддержки экспортно-ориентированных МСП. Также необходимо работать в направлении *повышения энергоэффективности производств*. Энергоэффективность любого предприятия зависит от того, какую долю в себестоимости производимого им продукта занимают затраты на энергоносители. На российских предприятиях эти расходы исчисляются десятками процентов. Если добавить к ним еще и постоянный рост тарифов на энергоносители, становится очевидным, что немалый потенциал повышения конкурентоспособности бизнеса заключается в уменьшении затрат на энергопотребление.

Эффективное функционирование малых и средних предприятий региона зависит от благоприятных условий их деятельности, создания и реализации новых научно-технических идей, внедрения перспективных технологий и разработок, поэтому возникает *необходимость создания и развития региональной инфраструктуры поддержки экспортно-ориентированного МСП*, создающей условия для совершенствования производств, генерации инноваций, востребованных у заказчика и рынка. Она позволяет решить одну из основных сложностей, связанных с развитием МСП экспортной деятельности, заключающуюся в недостатке знаний о многих сложных задачах, связанных со сбытом продукции за границу. Международный маркетинг – это значительно более сложный процесс, чем маркетинг и сбыт на отечественном рынке.

Важным фактором успешного решения актуальных задач динамичного развития предпринимательства является применение *внедрение современных систем управления качеством*. В мировой и российской практике эффективного и антикризисного менеджмента малого и среднего бизнеса одним из наиболее действенных инструментов признан методический подход, основанный на применении международных стандартов качества ISO серии 9000.

Повышение кадрового потенциала также является приоритетом дальнейшего развития экспортно-ориентированных МСП региона. В качестве стимулирующих условий повышения конкурентоспособности и качества трудовых ресурсов МСП необходимо формирование системы профессионального обучения менеджеров для того, чтобы они были готовы к работе в условиях повышенной конкуренции и ВТО, переподготовки и отбора управленческих кадров, совершенствование кадровой инфраструктуры путем конкурсного отбора центров обучения, формирование кадрового резерва для назначения различного рода управляющих в рамках организационно-структурной перестройки предприятий и органов управления.

Таким образом, развитие форм поддержки экспортно-ориентированных МСП по ряду вышеизложенных направлений позволит повысить конкурентоспособность и качество выпускаемой продукции, что будет способствовать росту объема экспортируемой продукции.

Использованные источники:

1. Вечканов Г.С. Актуальные проблемы вступления России во Всемирную торговую организацию // Вестник ИНЖЭКОНа. Сер. Экономика 2007. - № 4(17), С. 71-81.
2. Теребова С.В. Изучение готовности экспортно-ориентированных малых и средних предприятий Вологодской области к деятельности в условиях повышения конкуренции при присоединении России к ВТО [Текст]: отчет о НИР / С.В. Теребова, В.С. Усков, Д.И. Папин, С.С. Морозов, В.Н. Маковеев, Е.А. Мазиллов. – Вологда, 2012.

Парамонова Л. А., к. э. н., доцент,

Кямякова Ю. Ю.

студент

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение

высшего профессионального образования

«Поволжский Государственный Университет Сервиса»

Россия, Тольятти

**СЕГМЕНТАРНАЯ ОТЧЕТНОСТЬ И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ЕЕ
СОСТАВЛЕНИЮ**

В современных условиях экономического развития наблюдается рост числа компаний, которые производят широкий спектр услуг и товаров или осуществляют деятельность в различных географических регионах с разными уровнями спроса, рентабельности и риска. Поэтому всё больший интерес для пользователей финансовой отчетности приобретает детализированная информация о разных видах деятельности организации, которая раскрывается в сегментарной отчетности. Данная отчетность составляется с целью обеспечения заинтересованных пользователей необходимой информацией для оценки финансово-хозяйственной деятельности организации, перспектив ее развития, подверженности инвестиционным рискам и возможности их сокращения, а также принятия оптимальных решений в отношении рассматриваемой организации. В информации по сегментам заинтересованы как внешние, так и внутренние пользователи: акционеры, инвесторы, кредиторы, поставщики, руководители организации, совет директоров, работники предприятия и так далее. Пользователю для принятия оптимального решения по выработке стратегии в отношении коммерческой организации необходимо на базе сегментарной отчетности провести аналитические расчеты и анализ количественных и качественных показателей. Поэтому, важным направлением использования сегментарной отчетности служит анализ ее показателей, так как он играет

связующую роль между системой учета организации и принятием инвестиционных и управленческих решений пользователями отчетности, помогая уменьшить неопределенность при принятии решений и придавая процессу их принятия научный характер.

Правила формирования и представления информации по сегментам в бухгалтерской отчетности организаций установлены ПБУ 12/2010 "Информация по сегментам" (утверждено Приказом Минфина РФ от 08.11.2010 г. №143н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Информация по сегментам»») и МСФО (IFRS) 8 «Операционные сегменты» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина РФ от 25.11.2011 г. №160н (в редакции изменений и дополнений от 18.07.2012 г. №106н)). В данных нормативных документах содержатся лишь общие принципы формирования сегментарной информации. А методика составления сегментарной отчетности на сегодняшний день не имеет отражения ни в одном нормативном документе. Данный факт свидетельствует о том, что важной задачей в данном направлении является разработка методик и профессиональных рекомендаций, которые бы способствовали внедрению в учетную практику сегментарной отчетности. В виду того, что официально утвержденные методики отсутствуют, в данной статье будут предложены методические рекомендации, которые можно использовать при составлении сегментарной отчетности организации.

Разработанная методика формирования сегментарной отчетности включает в себя три этапа – подготовительный, основной, заключительный. На подготовительном этапе определяется, формируется ли отчетность по сегментам впервые или имеется сопоставимая информация. Если сегментарная отчетность составляется впервые, то предлагается выявить лицо, ответственное за принятие основных управленческих решений; определить перечень операционных и отчетных сегментов; сформулировать положения учетной политики в части сегментарной информации; определить требуемый формат раскрытий. Если сегментарная отчетность формируется на предприятии не в первый раз, то подготовительный этап носит сокращенный характер и включает подтверждение актуальности перечня операционных и отчетных сегментов, в том числе проверку выполнения количественных критериев, и внесение изменений в учетную политику и формат сегментарных раскрытий, если есть необходимость. На основном этапе формирования сегментарной отчетности осуществляется сбор данных для подготовки отчетности на основе данных сегментарного учета. Дополнительно проводится формирование табличной сегментарной информации, состав которой определяется периодом отчетности: годовая или промежуточная. На заключительном этапе предлагается составить текстовое примечание к табличной сегментарной информации и проверить соответствие данных примечания по сегментам прочим примечаниям в отчетности и данным, содержащимся в годовом отчете организации. На

отчетные сегменты, выделенные при подготовке бухгалтерской отчетности организации, должно приходиться не менее 75% выручки организации. Если этот показатель ниже, то должны быть выделены дополнительные отчетные сегменты.

При раскрытии информации по сегментам организация применяет общие требования к представлению информации в бухгалтерской отчетности организаций. Процесс формирования информации по сегментам состоит из двух этапов, это – выделение сегментов и определение отчетных сегментов, удовлетворяющих установленным ПБУ 12/2010 критериям. Перечень сегментов, информация по которым раскрывается в бухгалтерской отчетности (отчетные сегменты), устанавливается организацией самостоятельно исходя из ее организационной и управленческой структуры [2].

В зависимости от того, какая организационная и управленческая структура наблюдается в организации, а также от ее системы внутренней отчетности зависит то, какой может быть основа выделения сегментов:

- производимая продукция, закупаемые товары, выполняемые работы, оказываемые услуги;
- основные покупатели (заказчики) продукции, товаров, работ, услуг;
- географические регионы, в которых осуществляется деятельность;
- структурные подразделения организации.

При выделении информации по сегментам несколько видов товаров, работ, услуг могут быть объединены в однородную группу при условии сходства по всем или большинству из следующих факторов:

- характер (назначение) продукции, товаров, работ, услуг;
- процесс производства продукции, закупки товаров, выполнения работ, оказания услуг;
- покупатели (заказчики) продукции, товаров, работ, услуг;
- способы продажи продукции, товаров, работ, услуг;
- правовые условия деятельности (например, необходимость лицензии (разрешения), режим налогообложения);
- другие характеристики [2].

Таким образом, при выделении сегментов необходимо точно определить сегментарную группу по значимости или важности и сопоставить ее с используемой в стране нормативной классификацией. Далее необходимо сформулировать критерии, которые легли в основу сегментирования, с учетом необходимых изменений, по разным отчетным периодам, и приложить эти критерии к сегментарной отчетности. Затем нужно определить обстоятельства, согласно которым не следует изменять принцип сегментирования в отчетном периоде по сравнению с предыдущим, если такие обстоятельства существуют. Также важно использовать принцип стандартизации и постоянства форм сегментарной отчетности и определить статьи, не поддающиеся сегментированию.

По каждому отчетному сегменту необходимо отразить такие показатели, как:

- общая величина активов на отчетную дату;
- общая величина обязательств на отчетную дату;
- общая величина выручки, в том числе от продажи внешним покупателям и от операций по другим сегментам;
- величина расходов, приходящихся на отчетный сегмент;
- проценты к получению;
- проценты к уплате;
- величина амортизационных отчислений по основным средствам и нематериальным активам;
- иные существенные доходы и расходы;
- налог на прибыль организаций;
- финансовый результат (прибыль или убыток) за отчетный период.

Между показателями "Проценты к получению" и "Проценты к уплате" возможен зачет, если проценты к получению составляют большую часть доходов отчетного сегмента, и полномочным лицам организации представляется показатель, исчисляемый как проценты к получению за вычетом процентов к уплате.

Решение о том, нужно ли раскрывать все перечисленные показатели в информации о сегментах, принимается на основании установленной организацией приоритетности сегментов, с учетом существенности рисков отдельных сегментов и степени их участия в формировании совокупных финансовых результатов. Информация по операционным сегментам может быть представлена в виде таблицы (табл. 1).

Таблица 1.

Отчетная информация по операционным сегментам деятельности организации, тыс. руб.

Показатель	Виды отчетных сегментов					Итого:
Общая величина активов						
Общая величина обязательств						
Выручка от продажи внешним покупателям						
Выручка от операций по другим сегментам						

Расходы, приходящиеся на отчетный сегмент						
Проценты к получению						
Проценты к уплате						
Величина амортизационных отчислений по основным средствам и нематериальным активам						
Прочие существенные доходы						
Прочие существенные расходы						
Налог на прибыль организаций						
Финансовый результат (прибыль или убыток)						

При выделении операционных сегментов необходимо, чтобы они существенно различались между собой: по назначению продукции, по процессу ее производства, по потребителям, по методам продаж, а также по системам управления деятельностью (обслуживающие банки, страховые компании, коммунальные предприятия и так далее).

Помимо качественных признаков, которые выделяются во внешней бухгалтерской отчетности, сегменты должны удовлетворять хотя бы одному из требований:

- выручка от продаж внешним покупателям должна составить не менее 10 % от общей суммы выручки всех сегментов;
- финансовый результат сегмента – не менее 10 % от суммарного финансового результата всех сегментов;
- активы сегмента – не менее 10 % от суммарных активов всех сегментов.

При определении доходов, расходов, активов, обязательств и прочих показателей сегмента при расчете используются только данные, относящиеся непосредственно к отчетному сегменту, или которые могут быть отнесены к нему с помощью обоснованного распределения. Активы, которые используются совместно в двух и более отчетных сегментах, распределяются между этими сегментами тогда, когда распределяются соответствующие доходы и расходы [3].

При формировании сегментарной информации по группе взаимосвязанных организаций или объединению юридических лиц (ассоциаций, союзу и так далее) в качестве отчетных показателей используются данные бухгалтерских балансов и отчета о финансовых результатах. В случае если информация по сегментам раскрывается в пределах одной организации, то в качестве показателей используются данные синтетического и аналитического учета по счетам активов, обязательств, доходов и расходов. Когда организация бухгалтерского учета на предприятии не позволяет определить суммы, относящиеся к данному сегменту, то бухгалтер может использовать свой метод распределения отчетных показателей организации по сегментам. В данном случае базой распределения может быть любой критерий. Выбранный метод распределения должен быть обоснован и надлежащим образом документально оформлен. В итоге его необходимо закрепить в учетной политике предприятия.

Сегментарная отчетность должна представляться в полных комплектах публикуемой финансовой отчетности, которая включает в себя бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, отчет о движении денежных средств, отчет об изменениях капитала и пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах. В данных пояснениях организация раскрывает общую информацию по отчетным сегментам, показатели отчетных сегментов, способы оценки показателей отчетных сегментов и сопоставление совокупных показателей отчетных сегментов с величиной соответствующих статей бухгалтерского баланса или отчета о финансовых результатах организации. Внутренняя отчетность по сегментам, является составной частью внутренней управленческой отчетности или представляет самостоятельный отчет и может представляться как отдельно, так и в комплексе с другими отчетами. Внешняя сегментарная отчетность является составляющей бухгалтерской финансовой отчетности организации.

В целом постановка сегментарного учета и отчетности позволяет совершенствовать документооборот, оптимизировать показатели деятельности, как отдельных центров ответственности, так и организации в целом. Но, несмотря на это, предприятия неохотно идут на представление сегментарной информации. Ведь при составлении сегментарной отчетности возникает ряд трудностей и проблем. Это могут быть проблемы, связанные с определением границ сегментарной отчетности, и проблемы, связанные с количественными параметрами сегментарной отчетности, с распределением общих затрат и так далее. Прежде всего, рекомендуется ограничить количество сегментов, и придерживаться четко определенного количества показателей, чтобы не усложнялась система отчетности. Кроме того было бы полезным регулирование составления сегментарной отчетности посредством утверждения федеральных и отраслевых стандартов в этой области

бухгалтерского учета и отчетности и принятие единой формы предоставления внешней сегментарной отчетности [1].

Использованные источники:

1. Российская Федерация. Законы. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс]: федер. закон №402-ФЗ: принят ГД ФС РФ 6.12.2011 г. // КонсультантПлюс, 2013
2. Российская Федерация. Приказы. Положение по бухгалтерскому учету «Информация по сегментам» (ПБУ 12/2010) [Электронный ресурс]: №143н: утв. Министерством Финансов Российской Федерации 8.11.2010г. // КонсультантПлюс, 2013
3. Российская Федерация. Приказы. О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации (приложение №37 МСФО (IFRS) 8 «Операционные сегменты») [Электронный ресурс]: №160н: утв. Министерством Финансов Российской Федерации 25.11.2011г. (в редакции изменений и дополнений от 18.07.2012 г. №106н) // КонсультантПлюс, 2013

Пасько А.В.

магистр

Корень А.В., канд. экон. наук

доцент кафедры Финансы и налоги

ВГУЭС

Владивостокский Государственный университет Экономики и Сервиса

Институт международного бизнеса и экономики

Россия, г.Владивосток

«МАКРОПРУДЕНЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА»

Макропруденциальная политика – комплекс превентивных мер, направленных на минимизацию риска системного финансового кризиса, т.е. риска возникновения ситуации, в которой значительная часть финансового сектора становится неплатежеспособной или неликвидной, в результате чего участники рынка не могут продолжать действовать без поддержки денежных властей или органа надзора. В Руководстве по оценке системной важности финансовых институтов, рынков и инструментов, выпущенном в 2009 году совместно МВФ, Банком международных расчетов и Советом по финансовой стабильности, системный риск определяется как «риск срыва предоставления финансовых услуг, который вызывается ухудшением состояния всей финансовой системы или ее части и имеет потенциальные серьезные отрицательные последствия для реальной экономики». В докладе международных организаций под финансовыми услугами понимаются услуги финансового посредничества, по управлению рисками, по проведению платежей, т.е. весь набор функций, выполняемых финансовой системой.

Консультативная Группа тридцати в октябре 2011 года разработала краткое руководство по макропруденциальной политике. В нем обозначены ее четыре ключевые характеристики: ответственность за устойчивость финансовой системы в целом, ограничение системных рисков, применение специфического набора инструментов, взаимодействие с другими институтами государственной политики.

В качестве объектов макропруденциальной политики выступают взаимоотношения между финансовыми посредниками, рынками, инфраструктурой финансового рынка, а также между финансовой системой и реальной экономикой. Макропруденциальная политика занимает промежуточное положение между денежно-кредитной политикой центрального банка, направленной на достижения макроэкономических целей, и микропруденциальным регулированием органа надзора, предназначенным для предотвращения несостоятельности отдельных финансовых посредников, а также для осуществления контроля за выполнением ими обязательств перед кредиторами, клиентами и вкладчиками. Уорикская комиссия по международной финансовой реформе¹⁵ пришла к выводу, что если финансовое регулирование чрезмерно сосредоточено на устойчивости к внешним рискам отдельных участников рынка, это может привести к росту вероятности системного риска.

Задачи макропруденциальной политики:

- поддержание устойчивости финансовой системы к агрегированным шокам, включая рецессию и внешние шоки;
- ограничение избыточных финансовых рисков, принимаемых на себя финансовой системой в целом;
- сглаживание финансового цикла: предотвращение формирования «мыльных пузырей» на рынках финансовых активов, если они несут потенциальную угрозу устойчивости финансовой системы или будут иметь существенные отрицательные эффекты для нефинансового сектора.

Задачи макропруденциальной политики имеют взаимодополняющий характер. С одной стороны, на инструментальном уровне она основывается на микропруденциальном регулировании и должна определять нормы деятельности, под влиянием которых отдельные банки будут обладать достаточным собственным капиталом и ликвидностью, чтобы самостоятельно справляться с шоками и выполнять обязательства. Однако, когда финансовый сектор переживает циклические колебания и все рыночные игроки в равной степени подвергаются шокам, микропруденциальных норм может быть недостаточно. Макропруденциальная политика не упускает те моменты, которые, как

¹⁵ Уорикская Комиссия (Warwick Commission) создана в Великобритании в 2009 году при Уорикском университете, в нее вошли известные европейские эксперты по финансовому регулированию. Результатом работы Комиссия стал отчет «In Praise of Uneven Playing Fields» (опубликован в конце 2009 года), предназначавшийся для национальных центральных банков и органов финансового надзора.

правило, игнорируются микропруденциальным регулированием, – учитывает интересы системообразующих участников, связи между ними (которые проявляются как эффект «домино» в период кризиса) и взаимосвязи банков с другими игроками финансового рынка, включая пенсионные фонды, страховые и инвестиционные компании.

Таким образом, макропруденциальная политика отличается от микропруденциального надзора следующим:

- анализ устойчивости финансового сектора производится на агрегированном уровне, а не на уровне отдельных организаций;
- во внимание принимается весь финансовый сектор, а не только банки;
- анализируются взаимосвязи между системно значимыми игроками, действующими на разных рынках, чтобы предвидеть цепочки в эффекте «домино», поскольку помимо перекрестных межбанковских позиций кризис распространяется через позиции банков на рынках отдельных финансовых активов, что также заслуживает внимания;
- макропруденциальный анализ должен иметь прикладное значение: на его основе необходимо принимать решения об изменении настроек регулирования и надзора.

Как упоминалось выше, с точки зрения инструментария макропруденциальная политика основывается на микропруденциальном регулировании. Она использует те же пруденциальные нормы – требования к капиталу и ликвидности, нормирование баланса и лимитирование рисков. Группа тридцати выделила два подхода к применению инструментов макропруденциальной политики: подход переменных инструментов (*variable approach*), предполагающий использование пруденциальных норм, параметры которых варьируются во времени, подход постоянных инструментов (*fixed approach*), основывающийся на применении постоянно действующих обязательных нормативов. Группа тридцати полагает, что для реализации эффективной макропруденциальной политики необходимо придерживаться обоих подходов.

В отличие от микропруденциальных стандартов, которые для поддержания конкурентной среды являются равными для всех, макропруденциальная политика имеет две особенности.

Во-первых, она предполагает более высокие стандарты для институтов, рынков и инструментов, которые признаются системно значимыми. В случае финансовой нестабильности дополнительные требования позволяют системно значимым игрокам иметь буфер капитала и ликвидности и не зависеть от помощи денежных или фискальных властей. Хотя дополнительные требования к крупным игрокам еще не нашли широкого распространения, предварительные оценки свидетельствуют о том, что они способны заметно снизить вероятность финансовых потрясений. К примеру, анализ Банка Канады, произведенный им по

балансовым данным шести крупнейших местных банков (на которые приходится 90% активов банковского сектора Канады), показал, что дополнительные требования к капиталу системно значимых банков позволяют снизить вероятность риска системного кризиса на 25%.

Во-вторых, пруденциальные нормы должны носить контрциклический (динамический) характер, чтобы противостоять «мыльным пузырям» и дисбалансам на рынках финансовых активов. Дело в том, что большинство моделей оценки рисков основывается на исторических данных, которые имеют свойства улучшаться в периоды экономического или финансового бума. Как следствие, в течение подъема на кредитном рынке риски оказываются недооцененными. Динамические пруденциальные нормы призваны сгладить влияние проциклической оценки рисков.

Однако контрциклические меры не могут носить глобальный характер, т.е. быть унифицированными для всех регуляторов, поскольку национальные финансовые циклы не обладают синхронностью. Следовательно, каждый регулятор должен разработать собственный набор контрциклических мер, учитывающий национальный профиль рисков, институциональные, налоговые и прочие особенности местного рынка.

К макропруденциальным инструментам, рекомендуемым Комитетом по глобальной финансовой системе (Committee on the Global Financial System) Банка международных расчетов, отнесены дополнительные буферные требования к капиталу и ликвидности, ограничения леввериджа по различным типам финансовых требований и несовпадений требований и обязательств по срокам и валюте, а также особые требования к институтам инфраструктуры финансового рынка. Большинство из них может применяться одновременно как для поддержания устойчивости, так и для сглаживания финансового цикла.

Наиболее известным контрциклическим инструментом считаются динамические резервы на возможные потери, нормы которых изменяются в течение кредитного цикла. Классический пример – статистическое резервирование (statistical provisioning), введенное центральным банком Испании с 2000 года: банки обязаны за счет текущей прибыли ежеквартально создавать дополнительные резервы от 0 до 1,5% в зависимости от фазы кредитного цикла и категории кредита. Цель динамических резервов, признание ожидаемых или скрытых потерь как издержек, выравнивание цикличности резервов на возможные потери по кредитам. Международный опыт применения динамических резервов пока слабо изучен, хотя известно, что после Испании новый инструмент ввели и другие страны (Южная Корея, Колумбия, Перу).

Вместе с тем, к 2012 году в области макропруденциальной политики большого опыта не накоплено. В мире существует большое разнообразие подходов к организации макропруденциальной политики, ответственность может быть возложена на единый регулятор или разделена между

несколькими государственными органами. Например, Группа тридцати рекомендует в качестве макропруденциального регулятора центральный банк, при этом если в национальной юрисдикции действует модель распределения полномочий среди нескольких регуляторов, которые координируются через межведомственный совет, то центральный банк должен играть ключевую роль, а в межведомственных советах должны быть четко определены сферы ответственности, порядок взаимодействия и коммуникационная политика.

В целом в мировой практике в настоящее время существуют четыре основных модели организации финансового надзора.

Первая модель («институциональная» модель), характеризуется определением органа, ответственного за осуществление надзора за деятельностью финансовой организации, на основании ее экономико-правового статуса (банк, страховая компания, брокерско-дилерская компания и т. п.). Такой подход используется, например, в Китае, Гонконге.

Вторая модель («функциональная» модель) заключается в определении сферы ответственности надзорного органа исходя из операций и видов деятельности финансовой организации вне зависимости от ее экономико-правовой формы. Каждый вид деятельности финансовой организации может относиться к компетенции отдельного регулятора. Такой подход применяется, в частности, в Бразилии, Испании, Греции, Италии.

Иногда в литературе первую и вторую модели называют *моделью секторального (специализированного) надзора*.

Третья модель, так называемая модель интегрированного регулирования и надзора (мегарегулирования), характеризуется осуществлением регулирования и надзора за всеми типами финансовых посредников одним органом (мегарегулятором), который отвечает как за пруденциальный надзор, так и за защиту прав инвесторов и потребителей финансовых услуг. Такой подход используется в той или иной мере в Финляндии, Германии, Японии, Сингапуре, Швейцарии и Ирландии.

Четвертая модель (смешанная модель или модель двойного пика («twin-peaks» model)) сочетает в себе элементы институциональной и функциональной моделей. Она предполагает разделение сфер ответственности между надзорными органами (как правило, центральным банком и управлением пруденциального надзора) таким образом, что один надзорный орган отвечает за устойчивое и безопасное функционирование финансовой организации, а другой – за регулирование проводимых этой организацией операций. Такой подход применяется в Австралии, Нидерландах, Франции, Великобритании, Португалии, в определенной мере он используется в США. Как показывает анализ международного опыта, «двойной пик» в долгосрочном периоде обладает неустойчивостью. В конечном счете он является промежуточной формой власти. В классическом виде модель «двойного пика» сохранилась только в маленьких странах с

неразвитым финансовым рынком: Ямайке, Маврикии и Киргизии. В других странах произошло или создание межведомственной надстройки (Чили и Болгария), или дрейф в сторону единого регулятора (Боливия), или передача полномочий центральному банку (Словакия).

Таким образом, существуют различные модели ведения надзора за финансовым сектором, однако, ни одна из моделей не может рассматриваться как теоретически предпочтительная или оптимальная. Каждая страна должна выбрать модель, которая будет осуществима с политической точки зрения, эффективна и действенна, и которая будет соответствовать финансовой структуре этой страны. Самостоятельным вопросом является и оценка эффективности системы регулирования и надзора за финансовым сектором, поскольку ее подлинная эффективность может быть оценена только в условиях экономических либо финансовых потрясений той или иной глубины. В данной связи окончательная оценка качества сформированных развитыми странами систем может быть дана лишь спустя определенное время с учетом общих результатов ее функционирования, в том числе, возможно, и в менее благоприятной экономической среде.

*Патицук А.А.
аспирант ЮГУ*

старший экономист

Отдела потребительского и автокредитования

Управления розничного кредитования

ОАО Ханты-Мансийский банк

Российская Федерация, г.Ханты-Мансийск

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО УЩЕРБА ПРИ ЗАГРЯЗНЕНИИ ПРОДУКТАМИ НЕФТЕДОБЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ

Нефтяная промышленность на сегодняшний день является крупнейшей в мире по мощности и энерговооруженности системой, имеющей в своем составе сотни месторождений углеводородного сырья.

При этом первенство по темпам и объемам добычи нефти среди регионов России принадлежит Ханты-Мансийскому автономному округу – Югра, доля добычи которого в 2012 году составила 50,2% в структуре добычи российской нефти.

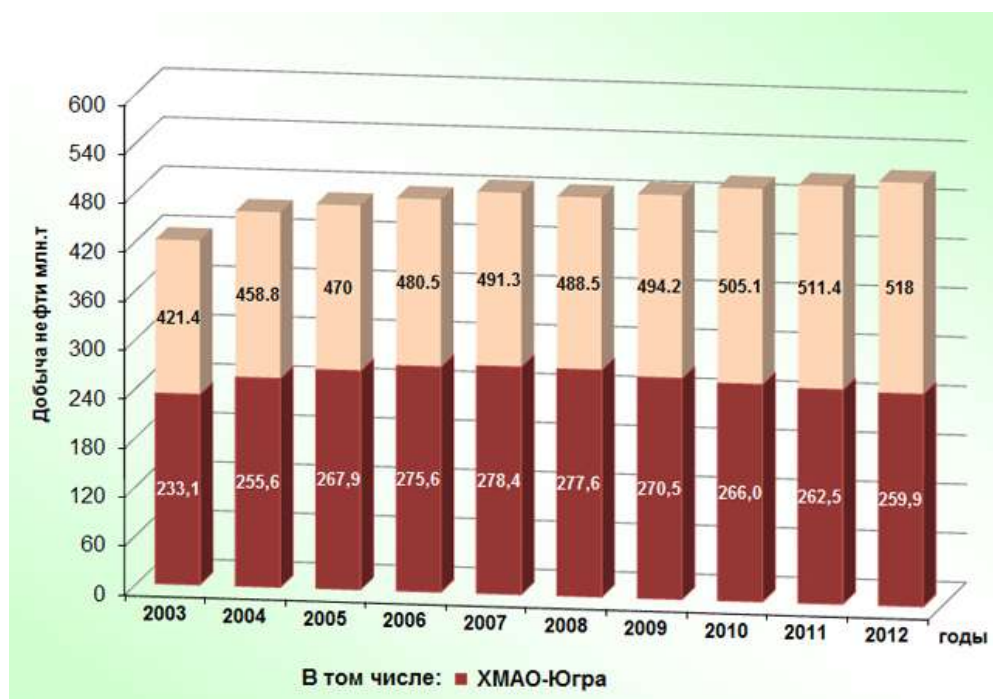


Рисунок 1 – Динамика добычи нефти в России и ХМАО-Югра в период с 2003-2012гг.

Объем добычи российской нефти в период с 2008 г. по 2012 г. отмечен тенденцией к увеличению и в 2012 г. достиг 518 млн. т (из которых 259,9 млн. т. или 50,2% приходится на ХМАО-Югра). Также следует отметить и умеренный рост ввода новых добывающих скважин на территории ХМАО-Югра за 2012г (рис. 2).

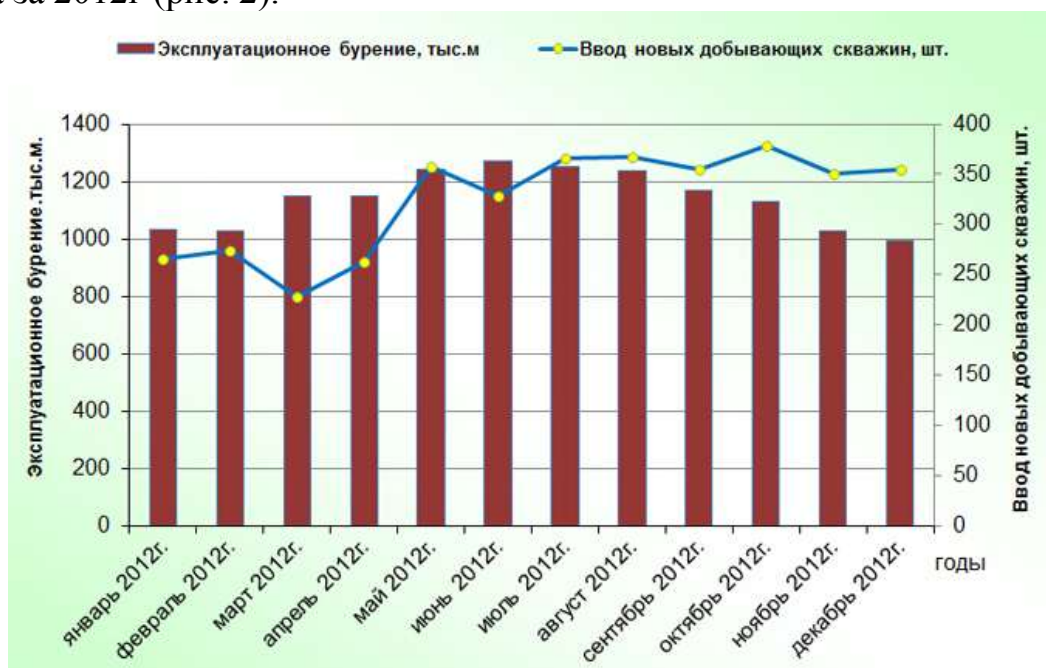


Рисунок 2 – Эксплуатационное бурение и ввод новых добывающих скважин в ХМАО-Югра за 2012г.

Разработка и эксплуатация месторождений углеводородного сырья сопряжены с техногенным воздействием на природную среду,

результатом которых может быть возникновение очагов индустриальной пустыни с чахлой растительностью или даже без нее. Здесь почва загрязнена промышленными отбросами, отходами строительства, залита нефтепродуктами, бытовым мусором и т.д. На таких участках почва становится настолько испорченной, что теряет плодородие.

В связи с большим техногенным воздействием нефтяной отрасли на земельные ресурсы, возникает потребность в их охране и восстановлении. Рекультивация нарушенных земель представляет собой комплекс работ, направленных на восстановление продуктивности и хозяйственной ценности земель, а также на улучшение условий окружающей среды. Следует отметить и тот факт, что не все площади земель, подлежащих рекультивации, сдаются в срок, их сдача переносится на следующие годы, в то время как происходит освоение и «загрязнение» новых территорий. Рекультивация нарушенных земель является объективной необходимостью, но для того, чтобы определить план рекультивационных работ необходимо проведение оценки экологического ущерба.

В биосфере имеет место большое количество химических веществ, являющихся безвредными каждый в отдельности, но сочетание которых даже в малом количестве может привести к ущербу, последствия которого для окружающей среды порой непредсказуемы.

Таким образом, оценка экологического ущерба чрезвычайно сложна, ведь некоторые физические последствия и взаимосвязи между ними остаются неизвестными, могут носить случайный характер либо проявляться лишь спустя длительное время.

Нынешняя практика оценки экологического ущерба в стоимостном выражении носит весьма приближенный характер. Она сводится в основном к суммированию совокупности затрат по выплатам и штрафам за выбросы (сбросы) вредных веществ в окружающую среду, размещение отходов, выплатам за отвод земель в постоянное и временное пользование, и др. В действительности же используемые при оценке экологического ущерба базовые нормативы выплат представляют собой ставки некоего специфического налога на определенные аспекты хозяйственной деятельности предприятия и не обеспечивают компенсации действительных ущербов.

В идеальном же случае, полный экологический ущерб должен определяться через стоимость вреда, причиненного окружающей среде из-за изменения состояния совокупности природных экосистем или их отдельных элементов в зоне влияния эксплуатируемого объекта. Но, как уже упоминалось, полный ущерб не всегда может быть определен и не всегда возможна его компенсация.

Для преодоления подобных сложностей необходимо объединение усилий многих специалистов с целью постановки и развертывания программных исследований соответствующих направлений. Причем такие

исследования должны быть подкреплены заинтересованностью и поддержкой государственных институтов. Многие требования, постулируемые экологическими документами, невыполнимы именно из-за отсутствия достоверных и апробированных результатов научных исследований, на которые можно было бы опираться в процессе оценки экологического ущерба. Не последнее слово в решении данной проблемы принадлежит и самим предприятиям и проектным организациям. Именно они должны сформулировать свои первоочередные потребности в недостающих, на их взгляд, результатах теоретических и экспериментальных исследований. Эти обстоятельства и породили сложившиеся трудности в оценке экологических ущербов. Бесспорно, что одна из ключевых ролей при этом принадлежит мониторингу окружающей среды в виде многоцелевой информационной системы, в задачу которой должны входить наблюдение, оценка и прогноз фактического техногенного воздействия на окружающую среду и изменения ее состояния.

Следует отметить также и то, что на аварийные ситуации в техносфере приходится значительные издержки, не способствующие стабильному развитию предприятий и их финансовой устойчивости, на которую влияют:

- ситуация на рынке;
- инвестиционная политика;
- эксплуатационные затраты;
- техническое перевооружение;
- ужесточение экологических норм;
- степень опасности самого производства.

Степень опасности следует рассматривать как ситуацию в окружающей человека среде, в которой при определенных условиях (случайного характера) возможно возникновение нежелательных событий, явлений или процессов, воздействующих на человека и окружающую среду.

Общепринятой единицей измерения опасности производства является величина риска – совокупность двух величин: вероятности возникновения неблагоприятного события (аварии) и возможных потерь (ущерба). Величина ущерба определяется масштабом последствий аварии.

В решении проблемы безопасности опасных производственных объектов важная роль должна отводиться организации и построению полноценной информационной базы о размерах ущербов от аварий на объектах различных подотраслей нефтегазовой промышленности. Такие базы могут стать общепромышленным хранилищем уникальной информации об уже произошедших авариях и их последствиях. Кроме того, они крайне необходимы для проведения разноплановых научных исследований и разработки решений по обеспечению безопасности функционирования производственных объектов и снижению ущербов от аварий.

При проведении исследований оценки риска рекомендуется исходить из принципа равной важности отдельных слагаемых ущерба. Тогда структуру общего ущерба можно представить в достаточно простом виде:

$$Y_{об} = Y_{np} + Y_{o.c}, \quad (1)$$

где: $Y_{об}$ - общий ущерб;

Y_{np} и $Y_{o.c}$ – ущерб (убытки), нанесенный собственно предприятию и окружающей среде.

Существующая практика сбора и представления данных об ущербах от аварий на нефтепроводах, нанесенных собственно предприятию, позволяет получить определенный объем информации. Но он далеко не достаточен для проведения экономических исследований структуры ущербов, а также разработки математических моделей прогнозирования ущербов для вновь проектируемых трубопроводов. В представляемых данных об ущербах преобладают натуральные показатели (метры замененных труб, затраченное на восстановительные работы время, потери транспортируемого продукта и т.д.) без их стоимостной оценки. А приводимые цифры о размерах общего ущерба (и то не по всем произошедшим авариям) не вполне информативны, так как неизвестно, из чего они складываются. С целью исключения указанных пробелов рекомендуется расширить спектр информационных сведений об ущербах, наносимых собственно предприятию. Тогда структуру собственных убытков можно представить в следующем виде (см. таблицу 1).

Таблица 1 – Структура собственных убытков предприятия

Слагаемые убытков	Условные обозначения
Стоимость: Поврежденного и замененного оборудования, приборов, зданий, сооружений Замененных труб и соединительных линий Ремонтно-восстановительных работ Потерянного продукта	Уобор Утр Урем Упот.пр.
Потери дохода от недопоставки продукта потребителю	Удох
Выплаты за выбросы (сбросы) в окружающую среду вредных веществ	Увыб
Затраты, связанные с травмами и заболеваниями персонала при ликвидации аварий	Утрав
Расходы, связанные с расследованием причин аварий и их последствий	Урас
Выплаты по судебным искам за причинение вреда третьим лицам	Уиск

В структуру убытков можно внести и такие слагаемые ущербов, как потери престижа предприятия, судебные издержки, потери из-за снижения коммерческой активности. Эти виды потерь трудно оценить в денежном выражении. Но и отсутствие данных о них существенно не повлияет на показатель ущерба предприятию из-за произошедших на нем аварий. Слагаемые убытков реально оцениваемы и достаточно полно характеризуют показатель Упр.

Практическая ценность информации о показателе Упр заключается в том, что на ее базе можно будет построить функции распределения ущербов по типам и видам оборудования и технологическим процессам, а в сочетании с частотой аварий оценить эксплуатационную надежность и безопасность.

Вторая составляющая ущерба от аварий У_{о.с} выражается в потерях в самой окружающей среды вследствие ее загрязнения, истощения, разрушения. В действительности факт причинения вреда окружающей среде может проявиться спустя длительное время после аварии. Факт загрязнения окружающей среды представляет собой некое произошедшее событие, оказывающее негативное воздействие на ту или иную экосистему. Последствия этого события не могут быть установлены и оценены в момент произошедшей аварии. Из-за отдаленности проявлений последствий аварии потенциальный ущерб в ряде случаев не имеет реального объема и не поддается денежной оценке, что и составляет основную сложность его стоимостного исчисления.

Наличие первичной информации об ущербах как собственно предприятию, так и окружающей среде и ее дальнейшее обобщение позволят выявить новые взаимосвязи между экологической обстановкой и социальными параметрами отдельных территорий, что крайне важно для принятия решений по проблемам исследования и снижения техногенных рисков.

Естественно, что первичными информационными ресурсами об ущербах от произошедших аварий могут обладать, прежде всего, сами предприятия. Отраслевая же проблема учета и сбора данных об ущербах сводится к проблеме организации внутриотраслевой отчетности о масштабах и последствиях аварий. Создание такого вида статистической отчетности возможно лишь путем принятия директивного решения руководством предприятия. Современные научные методы обработки и информационные технологии позволяют эффективно обрабатывать потоки этих данных с целью создания тематических информационных баз, пригодных для принятия предметных решений.

Таким образом, предлагаемая к созданию отраслевая информационная база, содержащая статистические характеристики рисков в дальнейших исследованиях может быть использована для установления функциональных распределений вероятностей различных аварийных последствий, для поиска путей снижения техногенных рисков проектируемых объектов, а также организации и внедрения в нефтегазовой промышленности системы экологического страхования техногенных и экологических рисков. Подобная база обязательно должна обладать свойством динамичности и возможностью актуализации с тем, чтобы обеспечить ее представительность.

Также следует выделить и основные рекомендации совершенствования существующей инструктивно-методической базы по оценке и возмещению вреда:

-действующие методики по оценке ущерба не являются универсальными и применимы только для оценки ущерба (вреда) отдельных компонентов окружающей среды. Успешные методологические решения могут быть использованы для разработки подробных комплексных методик со всеми необходимыми стоимостными показателями;

-разработка комплексных методик оценки и возмещения вреда окружающей среды должна производиться с учетом реальной стоимости и/или эксплуатации природных ресурсов;

-комплексные методики по оценке и возмещению вреда должны учитывать все возможные негативные последствия для окружающей среды и различные виды производственной и иной деятельности.

Использованные источники:

1. Белов Н.С., Бухгалтер Э.Б. Совершенствование методов экономической оценки экологических ущербов // Газовая промышленность. – 2003. - № 3. – с. 60-62
2. Официальный сайт автономного учреждения Ханты-Мансийского автономного округа –Югры «Научно-аналитический центр рационального недропользования им. В.И. Шпильмана»

*Патишина А. Ю,
студент 1 курса*

научный руководитель:

*Логачев В. А, д. э. н, профессор кафедры экономики
ФГБОУ ВПО «КузГТУ им. Т. Ф. Горбачева»*

Россия, г. Кемерово

ПРОБЛЕМА НЕСТАБИЛЬНОСТИ НАЛОГОВОГО РЕЖИМА МАЛОГО БИЗНЕСА РОССИИ

Предприниматель, как правило, выделяет широкий круг проблем, расцениваемых им как серьезные препятствия для развития малого бизнеса в целом. Степень их остроты в первую очередь предопределена особенностями российской экономики. Ее институциональная неразвитость и макроэкономические условия выдвинули на первый план вопросы налогообложения, финансирования МП, а также становления нормативно-правовой базы регулирования предпринимательства и механизмов ее реализации. В данной статье я буду рассматривать проблему, связанную непосредственно с нестабильностью налогового режима в малом бизнесе в России. Нестабильность налогового режима - это состояние системы налогового режима, противоположное стабильному, характеризующееся изменениями в налоговой политике, в нашем случае малого бизнеса. Другими словами, некоторые налоги вводятся и тут же отменяются, не проработав и года. Целью моей статьи является рассмотрение особенностей налогообложения субъектов малого предпринимательства в России. В своей

работе я постаралась отметить достоинства и недостатки данных режимов налогообложения.

Нестабильность налогообложения, недостаточная четкость и ясность нормативных документов, и слишком частые изменения налогового законодательства затрудняют работу самих налоговых служб, делают бесправным налогоплательщика. Нестабильность налогового законодательства влечет за собой множество негативных последствий, которые находят свое отражение в деятельности субъектов малого предпринимательства.

За последние десятилетия можно выделить несколько особенно заметных событий, происшедших в сфере налогообложения малого предпринимательства. С 1991 г. в соответствии со ст. 8 закона РФ от 27 декабря 1991 г. № 2116-1 “О налоге на прибыль предприятий и организаций” малые предприятия, занимающиеся приоритетными видами деятельности, были освобождены на первые два года своей деятельности от уплаты налога на прибыль, а в третий и четвертый год уплачивали его не в полном размере. С 1994 года малые предприятия были освобождены от ежемесячных налоговых выплат налога на прибыль и выплат НДС. Учитывая характерные темпы инфляции для того времени, это было весьма серьезным подспорьем для малых предприятий. С 1996 г. малый бизнес получает ряд льгот в соответствии с федеральным законом от 29 декабря 1995 г. №222-ФЗ “Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства”. В 1998 г. был принят федеральный закон от 31 июля 1998 г. № 148-ФЗ “О едином налоге на вмененный доход для определенных видов деятельности”.[1]

Когда мы говорим о проблемах с налогами, коррупцией, финансированием, рынками сбыта и т.д., мы говорим о проблемах в ведении бизнеса, а не о том, что у предпринимателей пропадает мотив открыть свой бизнес. Открываться малые предприятия будут и будут работать, но вопрос в том – уйдет ли большая часть малого бизнеса в теневой сектор или российская экономика сможет со временем опереться на легальный и сильный малый

бизнес.

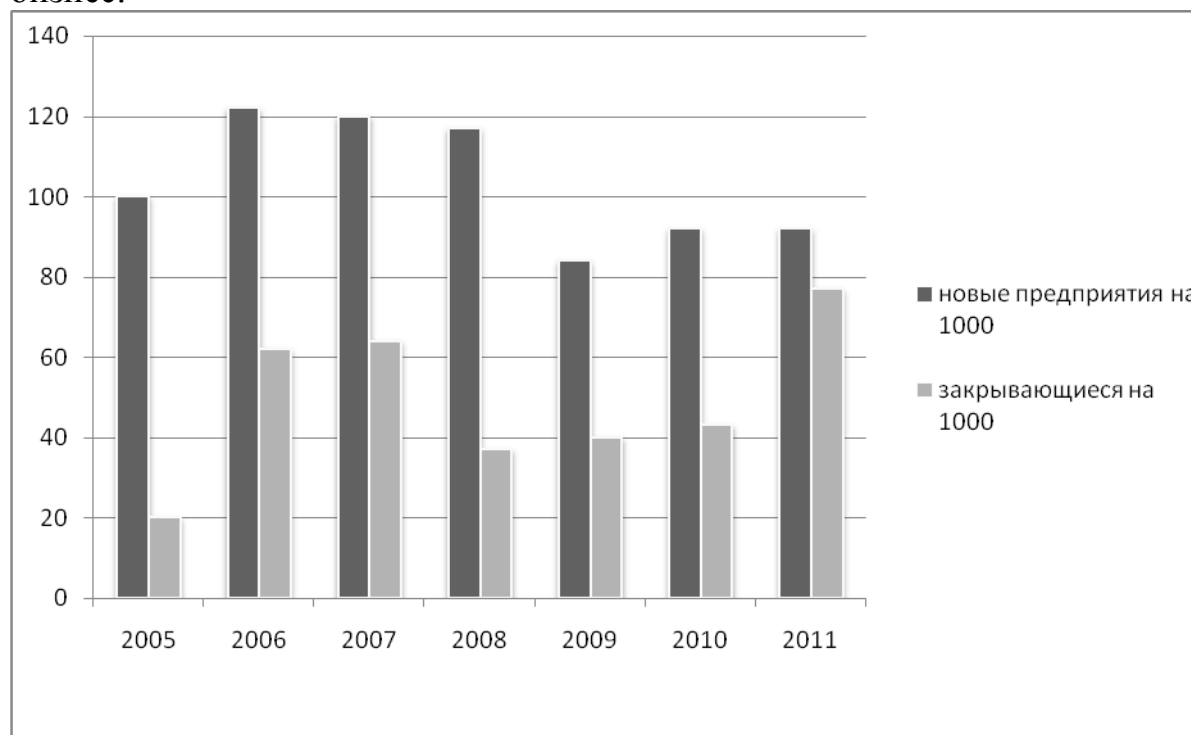


Рис. 1 Статистика малого бизнеса России 2005-2011 гг.

Источник: [5]

Это подтверждает и статистика малого бизнеса 2011 – «рождаемости» предприятий Росстата (см. Рис.1), где количество новых предприятий на 1000 существующих зависит скорее от общего экономического положения, чем от изменений в налоговом законодательстве и т.д. А вот количество официально закрывшихся в 2011 году свидетельствует как раз о том, что наш малый бизнес устремился в тень. Значит, не смотря на разговоры о важности малого бизнеса, условия для его ведения стали хуже, даже чем в 2008 году.

На 2013 год предусмотрен ряд изменений в налоговой системе малого бизнеса России:

1) Владимир Путин предложил ввести налог на богатых. Президент предложил уже с 2013 года обложить владельцев дорогих домов и машин дополнительным налогом - на богатство или на престижное потребление. При этом он пообещал, что среднего класса этот налог не коснется. Но это пока только предложение, поскольку ещё ведутся работы по реализации этой идеи. [2]

2) С 2013 года вводится патентная система налогообложения. Индивидуальный предприниматель имеет право приобретать патент на определенные виды деятельности (их перечень приведен в статье 346.43 НК РФ), если деятельность осуществляется не по договору о совместной деятельности (договору простого товарищества) либо договору доверительного управления имуществом. Патентной системой налогообложения могут воспользоваться индивидуальные предприниматели,

у которых оформлено не более пятнадцати наемных работников и доходы от реализации по патентным видам деятельности не превышают 60 миллионов рублей в год, и регулярно уплачивающие патентный налог.[3]

3) Содержание налоговой политики на 2013 год предполагает снижении налоговой нагрузки на капитал и труд, а также ее повышение на потребление.[4]

4) Налоговым кодексом РФ регулируется упрощенная система налогообложения, а в частности главой 26.2. Организации и ИП могут по своему желанию выплачивать упрощенный налог вместо налога на прибыль, НДС и налога на имущество. Налог может выплачиваться по двум ставкам. Это 6% с суммы всех общих доходов (УСН с объектом «Доходы») либо 15% с разницы между расходами и доходами (УСН с объектом «Доходы минус расходы»).

5) В соответствии со статьей 346.12 НК РФ определенным организациям и ИП нельзя использовать упрощенную систему налогообложения. В специальной книге налогоплательщики, использующие упрощенный налог обязательно ведут учет расходов и доходов. Предоставление налоговой декларации осуществляется до 31 марта года, который следует за отчетным. Авансовые платежи рассчитываются и уплачиваются в течение отчетного года. Все нововведения – не более чем небольшой элемент гибкости для учетной политики, который не сможет существенно повлиять на индивидуальное предпринимательство в России

За последние 5 лет государство вложило колоссальные силы и деньги на развитие малого бизнеса. Наконец оно поняло, что нельзя построить дом без фундамента, а то он просто развалится через несколько лет. Хотя государство и облегчило за последние пять лет налоговое бремя для малых предприятий, но в малом бизнесе всё ещё остались проблемы, которые не дают спокойно дышать современному предпринимателю. Конечно, одним из самых актуальных проблем для современного малого предприятия является, окружающая его со всех сторон, коррупция. Например, на одном из интернет-сайтов www.expert.ru была опубликована статья, в которой один из мелких предпринимателей рассказывал о том, как обстоят дела с его небольшой фирмой: “Раньше я пытался честно платить налоги и устранять все нарушения, выявленные проверяющими инстанциями, поскольку считал это нужным для общества делом. Но теперь я понял: интерес чиновника – содрать с предпринимателя как можно больше денег. А мой интерес – эти деньги сохранить всеми доступными мне способами. Если от этого пострадают потребители – что ж, на войне как на войне”. [5] Я считаю, что нельзя укрывать свои доходы от налога, т.к. это плохо сказывается на государственном бюджете, который недополучает денежные средства. Да и думаю, что если каждый так не будет платить налоги, то в стране начнутся массовые беспорядки, которые повлекут за собой далеко неприятные последствия.

В отличие от западных стран, в России не предусмотрена прогрессивная шкала налогообложения, отсутствуют особенности налогообложения средних предприятий, нет стимулов для роста малых фирм. Анализ практики применения специальных налоговых режимов в России подтвердил, что провоцирует налогоплательщиков на различные мошенничества вовсе не тяжесть налогового бремени, а сложившаяся практика ухода от налогов, чему несовершенное налоговое законодательство в должной мере не препятствует. Поэтому дополнительные льготы и снижение налоговых ставок не приводят к желаемому эффекту - расширению налогооблагаемой базы и росту налоговых поступлений.

Таким образом, нестабильность налоговой системы ведет к тому, что налогообложение прибыли и других доходов предпринимателей не поддается прогнозированию и негативно сказывается на эффективности предпринимательской деятельности. Она во многом обусловлена отсутствием четкой долгосрочной концепции в области налогов.

Достижение стабильности налогового режима малого бизнеса требует:

1. Определение исчерпывающего перечня налогов и сборов;
 2. Установление предельных ставок региональных и местных налогов;
 3. Отказ от практики применения в качестве объекта налогообложения выручки от реализации;
 4. Сокращение числа налогов;
 5. Устранение противоречий налогового и иных видов законодательства;
 6. Выравнивание условий налогообложения за счет сокращения налоговых льгот;
 7. Упорядочение системы ответственности за налоговые правонарушения.
- Например, если основные (самые крупные) предприятия передать в государственную собственность, то проблема гарантий сбора налогов, а это – главная задача налоговой системы, будет решена на 80%. Тогда государственный бюджет станет наполненным и стабильным.

Использованные источники:

1. Гашенко И.В. Налоговое законодательство и его влияние на развитие малого и среднего бизнеса//<http://ecsocman.hse.ru/data/2011/09/28/1267205755/41.pdf>
2. *Статья Владимира Путина "О наших экономических задачах"*// <http://www.1tvnet.ru/content/show/statya-vladimira-putina-o-nashih-ekonomicheskikh-zadachah-polnii-tekst.html>
3. Ставки налогов в 2013 году//<http://www.investentrussia.ru/lichnie-finansi/nalogi-pravo/stavki-nalogov-2013.html>
4. Основные направления налоговой политики РФ на 2013 год// <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/18355.html>
5. Проблема налогообложения малого бизнеса в современной России // http://www.atexnik.ru/neopredeleno/problema_nalogooblozheniya_malogo.php
6. Статистика малого бизнеса 2011 //

<http://b2bzona.org/2012/02/24/small-business-russia-statistics-2011/>

7. Лапуста М.Г., Старостин Ю.Л. Малое предпринимательство. М.: ИНФРА, 2005.

8. Черник Д.Г. Налоги и налогообложение: учебник для вузов /Д.Г. Черник, Л.П. Павлова, А.З. Даделиев, В.Г. Князев, В.П. Морозов. – М.: ИНФРА-М., 2001

9. Крутов А.Д. Налогообложение малого бизнеса. Проблемы и перспективы // Аудитор. 2006. №11.

10. Афанасьев В. Малый бизнес: проблемы становления. Российский экономический журнал. 1993. №12.

Пахомова А.Т.

ПОРТРЕТ СОВРЕМЕННОГО УЧЕНОГО

Наука предстает как род деятельности, осуществляемый конкретными людьми — учеными. Как же выглядит и что собой представляет современный ученый? Самым ярким образцом философского творчества, устремленного к осознанию отличительных черт ученого нашей эпохи, созданию его портрета, являются страницы, вышедшие из-под пера Пола Фейерабенда. Портрет выписан жестко, ибо основная задача методолога — быть реалистом. Он нещадно высмеивал истеблишмент, казенную иерархию и разного рода помпезность. Как и всякая яркая, критически настроенная личность, он был принят в штыки и вызывал к себе неизбежную враждебность.

С позиций современной социологии, в профессии ученого можно выделить ряд особых черт, которые отличают ее от других видов интеллектуальной деятельности. Во-первых, ученый — это человек, обладающий специальной профессиональной подготовкой и владеющий специальными навыками и приемами исследовательской деятельности (теоретической или эмпирической). Он является не только носителем определенных знаний, но и активно использует их с целью дальнейшего расширения сферы научного познания. Во-вторых, в своей деятельности он руководствуется, как мы уже отмечали, «научным этосом» и социальными ценностно-нормативными установками, обеспечивающими прирост научного знания. И если в прошлом считалось, что профессия ученого это «неблагодарное» дело, то сейчас ученые могут проявить себя не только в науке, но и в бизнесе, научной журналистике, пресс-службах научной организации, спичрайтеры.

Современному ученому не чуждо оригинальное мышление и креативные идеи. Он открыто и постоянно выступает против универсальных стандартов, универсальных идей. Он способен превзойти любого Нобелевского лауреата в энергичной защите научной честности. У него нет возражений против того, чтобы картину мира, нарисованную наукой и открываемую его органами чувств, считать просто химерой, которая либо

скрывает более глубокую и, быть может, духовную реальность, либо представляет собой призрачную ткань грез, за которой ничего нет.

Необходимо добавить к портрету то, что ученый ценит истину превыше всего, он убежден, что знание — это высший дар жизни, что сама истина важнее всяких убеждений, идеологий и общественного мнения, что ученый призван проповедовать истину, а значит, иметь учеников и последователей. Изучая вековые проблемы Вселенной и природы, он глух к молве мира. Для ученого смысл его существования состоит в поиске истины, «в повышении качества осознания» бесконечного универсума - profreglament.ru. Действительно, живое существо одарено осознанием при рождении и лишается его после смерти, но его качество — качество осознания — зависит от пройденного им жизненного пути, от приобретенного опыта и совокупности знаний. Каждый человек свободен в стремлении к достижению осознания своего бытия и постижению законов мироздания.

Пахомова В.Н.

студент 1 курса

Финансово-экономического института,

кафедра социологии и управления персоналом,

Республика Саха Якутия, г.Якутск

Борисова У. С., доктор.соц.наук, профессор

кафедры СиУП ФЭИ СВФУ

РОЛЬ РУКОВОДИТЕЛЯ В РЕГУЛИРОВАНИИ КОНФЛИКТОВ В МАЛОМ КОЛЛЕКТИВЕ

Актуальность данной темы является востребованным в современном мире. В наше время большое внимание уделяется роли лидера в различных организациях. Создание хорошей, бесконфликтной рабочей силы является одним важнейшим условием борьбы за рост эффективного труда. Только в таких условиях работник может полностью раскрыть свой потенциал и использовать все свои возможности и знания. Но все мы знаем, что полное отсутствие конфликта в любой организации, группы или в компании не возможен.

Цель : определить роль лидера в конфликтах, которые происходят в малой группе, а также выделить основные способы управления конфликтными ситуациями .

Объект исследования - ГБУ РС(Я) Хангаласская ЦРБ Улахан-Анская участковая больница.

Предметом исследования является вопрос управления конфликтами лидером в небольшом коллективе.

Задачи: 1. сформировать и обосновать роль руководителя в малом коллективе

2. проанализировать результаты проведенного исследования и разработать практические рекомендации по разрешению конфликтных ситуаций в малом коллективе.

Гипотеза основан на том, что эффективность управления конфликтами в малой организации зависит от руководителя и его поведение в любых конфликтных ситуациях .

Каждому современному человеку, важно иметь знания об общих чертах процесса конфликта и его разрешение. Для руководителя очень важно, чтобы команда имела благоприятное влияние совместной деятельности. Особое внимание следует обратить небольшим группам, потому что как группа они имеют определенные характеристики. Отношения между всеми членами группы действует элемент личного знакомства, близости, и это приводит к тому, что, хотя взаимодействия между ними не безличное, что характерно для больших групп. Следует отметить, что члены небольшой группы различаются между собой по социальным ролям, взглядов, мнений, оценки и воздействия. Исходя из этого, можно судить о том, что конфликты в этих коллективах особенно острые.

"Конфликт (от лат Conflictus -. Столкновение) - Столкновение расходящихся целей, интересов, позиций, мнений или взглядов субъектов взаимодействия, которые фиксируются ими в жесткой форме В основе любого конфликта является ситуация с противоречивыми Позиции сторон, или по любой причине или противоположные цели или средства их достижения в данных обстоятельствах, либо несовпадение интересов, желаний оппонентов дисков и т.д. Конфликт, таким образом, содержит субъект возможного конфликта и его объект. " [5]

Конфликты возникают по целому ряду причин и мотивов. Основные причины конфликтов внутри команды находятся: в стиле поведения руководства или групповые цели и нормы, организация труда, групповые системы связи, структурные параметры и условия труда, роль неопределенности, личностные характеристики и интересы членов группы. В интересах эффективности совместной работы коллектива, менеджер не должен ввязываться во всякие конфликты в коллективе, принимая ту или иную сторону.

В соответствии с целью и задачами исследования была выбрана организация - ГБУ РС(Я) Хангаласской ЦРБ Улахан-Анской участковой больницы. Находится 70км от улусного центра города. Обслуживает население Улахан-Ан и участок Еланка. Численность которых составляет 1200 человек и 20 человек на участке Еланка. Из них в Улахан-Ане 399 детей и 801 взрослых. В больнице имеются 2 здание : амбулатория и стационар. В стационаре 7 круглосуточных и 2 дневных коек. 17 работников, из них 15 женщин и 2 мужчин.

По возрастному ограничению:

До 30 лет	2	12%
До 40 лет	2	12%
До 50 лет	5	29%
Старше 50 лет	8	47%
Всего	17	100%

С целью и задачами исследования был проведен опрос, который предназначен для выявления стратегии поведения работников в той или иной ситуации. Работникам предлагался специальный бланк, в котором содержалась инструкция опроса и 30 пар утверждений. Их главной задачей являлась выбрать одно утверждение, которое более подходит к их поведению в различных ситуациях.

В проведении опроса приняли участие 17 сотрудников, то есть 100% участие. В ходе проведения анализа ответов на опрос было выявлено, что большинство работников в конфликтных ситуациях прибегают к стратегии приспособление.

Дальнейший анализ результатов исследования показал, что у некоторых вторым подходом была стратегия сотрудничества или компромисса. Эти работники были более успешными и объективными в урегулировании конфликтов. А в остальных случаях, у работников как вторая стратегия была избегание или конкуренция, то у этих работников не было цели в разрешении конфликтов. Было обнаружено, что наиболее эффективной стратегией является стратегия поведения компромиссы.

Можно сделать вывод, что поведение руководителя в конфликтной ситуации влияет на исход конфликта в организации. Так как в небольших группах значительно повышает индивидуальный фактор, поэтому руководитель должен всегда быть очень внимательным и осторожным подходом к решению конфликтов.

Это доказывает, что роль лидера в развитии и поддержании существовании конфликта очень высока, и в первую очередь, он должен контролировать и развивать свои навыки, а также поведение и стиль общения.

Практические рекомендации по регулированию конфликтов руководителем в малом коллективе:

- не забывать об интересах обеих сторон конфликта
- научиться внимательно слушать.
- делать разграничение между участниками конфликта и возникшими проблемами
- надо знать, как развивается конфликт
- осознавать и контролировать свои чувства

- учитывать состояние и индивидуальные особенности участников конфликта.

Таким образом, подтверждена выдвинутая гипотеза и достигнута цель исследования. Эффективность регулирования конфликтов в малом коллективе зависит от стратегии поведения руководителя.

Использованные источники:

1. Зигерт.В , Л. Ланг - Руководитель без конфликтов , 2000.-306с.
2. Гришина. Н.В. Психология конфликта , 2002 – 456с.
3. Р.Л. Кричевский, Е.М. Дубовская - Психология малой группы , МГУ, 1999 – 386с.
4. Словарь [Электронный ресурс]. <http://ru.wikipedia.org/wiki>

*Пахомова В.Н.
студент 1 курса*

*Финансово-экономического института,
кафедра социологии и управления персоналом,
Республика Саха Якутия, г.Якутск*

Борисова У.С., доктор.соц.наук, профессор кафедры СиУП ФЭИ СВФУ

СПОСОБЫ РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТОВ В ОРГАНИЗАЦИИ

Слово «конфликт» в переводе с латинского означает «столкновение» (борьба, несогласие, враждебность, оппозиция и др.). Однако, к сожалению, общепринятой теории конфликтов, которая бы однозначно разъяснила природу их возникновения и влияния на развитие общества, не существует.

Как правило, о негативных последствиях конфликтов говорят много: ухудшение состояния здоровья субъектов, снижение работоспособности, большие эмоциональные затраты и т.д. Однако конфликт может выполнять и позитивные функции: он служит разрядке напряжённости, получению новой информации, стимулирует развитие и позитивные изменения, преодолевает застой жизнедеятельности, вскрывает «хроническую болезнь», противоречие и помогает прояснить отношения.

Таким образом, КОНФЛИКТ – это противодействие субъектов по поводу возникшего противоречия, действительного или воображаемого.

Причины конфликтов:

1. различие в целях (родители ждут только положительной оценки в таблице, а педагог – усвоения знаний и умений курсантом);
2. недостаточная информированность сторон о событии;
3. некомпетентность одной из сторон;
4. низкая культура поведения и т.д.

Стадии прохождения конфликта:

1. возникновение конфликта (появление противоречий);
2. осознание данной ситуации как конфликтной хотя бы одной из сторон;
3. конфликтное поведение;

4. исход конфликта (конструктивный, деструктивный, замораживание конфликта).

Выделяют пять основных стратегий: соперничество, компромисс, сотрудничество, уход, приспособление.

Соперничество заключается в навязывании другой стороне выгодного для себя решения. Соперничество оправдано в случаях: явной конструктивности предлагаемого решения; выгоды результата для всей группы или организации, а не для отдельного лица; важности результата борьбы для того, кто поддерживает эту стратегию; отсутствии времени на договоренность с оппонентом.

Компромисс состоит в желании оппонентов завершить конфликт частичными уступками. Он характеризуется отказом от части требований, которые ранее выдвигались, готовностью признать претензии другой стороны частично обоснованными, готовностью простить. Компромисс эффективен в случаях: понимания оппонентом, что он и соперник имеют равные возможности; наличия взаимоисключающих интересов.

Приспособление рассматривается как вынужденный или добровольный отказ от борьбы и сдача своих позиций. Принять такую стратегию оппонента вынуждают различные мотивы: осознание своей неправоты, необходимость сохранения хороших отношений с оппонентом, сильная зависимость от него; несерьезность проблемы.

Уход от решения проблемы или избегание, является попыткой выйти из конфликта при минимальных потерях. Отличается от аналогичной стратегии поведения во время конфликта тем, что оппонент переходит к ней после неудачных попыток реализовать свои интересы с помощью активных стратегий. Собственно, речь идет не о решении, а о угасании конфликта. Уход может быть вполне конструктивной реакцией на длительный конфликт.

Сотрудничество считается наиболее эффективной стратегией поведения в конфликте. Оно предполагает стремление оппонентов к конструктивному обсуждению проблемы, рассмотрение другой стороны не как противника, а как союзника в поиске решения. Наиболее эффективным является в ситуациях сильной взаимозависимости оппонентов; склонности обоих игнорировать различия во власти; важности решения для обеих сторон; беспристрастности участников.

Выбор стратегии выхода из конфликта зависит от различных факторов. Обычно они указывают на личные особенности оппонента, уровень нанесенного ему ущерба и собственного ущерба, наличие ресурсов, статус оппонента, возможные последствия, серьезность решаемой проблемы, продолжительность конфликта. Наиболее вероятным является использование компромисса, потому что шаги навстречу, что делает хотя бы одна из сторон, позволяют достичь ассиметричного (одна сторона уступает

больше, другая - меньше) или симметричного (стороны делают примерно равные взаимные уступки) согласия.

Еще в 1942 г. американский социальный психолог М. Фолет указывала на необходимость разрешения конфликтов, а не их подавления. Среди способов она выделила победу одной из сторон, компромисс и интеграцию. Под интеграцией понималось новое решение, при котором выполняются условия обеих сторон, причем ни одна из них не претерпит серьезных потерь. В дальнейшем данный способ разрешения конфликта получил название «сотрудничество».

В основе компромисса лежит технология уступок к сближению или торг. Компромисс имеет следующие недостатки: споры по поводу позиций сторон приводят к сокращению сделок; создается основа для уловок; возможное ухудшение отношений, потому что могут быть угрозы, давление, прекращение контактов; при наличии нескольких сторон торг усложняется и т. п. В любом конфликте можно найти несколько мелочей, в которых нетрудно уступить. Можно уступить в серьезных, но не принципиальных вещах, высказать пожелания относительно уступок, необходимых со стороны оппонента, они, как правило, касаются основных интересов в конфликте; спокойно, без негативных эмоций обсудить взаимные уступки, при необходимости и возможности скорректировать их; если удалось договориться, то как-то зафиксировать, что конфликт исчерпан.

СПОСОБ РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТА

Предлагайте взаимовыгодные варианты: не ищите единого решения проблемы; отделите поиск вариантов от их оценки; расширяйте круг вариантов решения проблемы; ищите взаимную выгоду; выясняйте, что предпочитает другая сторона.

Используйте объективные критерии: будьте открыты для доводов другой стороны; не поддавайтесь давлению, а только принципам, для каждой части проблемы используйте объективные критерии; используйте несколько критериев; используйте справедливые критерии.

Сочетание стратегий определяет способ устранения противоречий, что лежит в основе конфликта.

Использованные источники:

1. Гришина, Н.В. Психология конфликта— С.-Пб.: , 2000 – 456с.
2. Латынов В. Конфликт: протекание, способы разрешения, поведение конфликтующих сторон. Обзор зарубежных исследований по психологии конфликта // Иностранная психология, том 1, № 2, 1993. — С. 87-92
3. Ратников, В.П. Конфликтология. Учеб. пособие для вузов / В.П. Ратников. 2004. - 240 с.
4. Словарь [Электронный ресурс]. <http://ru.wikipedia.org/wiki>

*Пашков Е.В.
бакалавр менеджмента
студент магистратуры
СибГАУ
Красноярск, РФ*

УСИЛЕНИЕ РОЛИ СТРЕСС-ТЕСТИРОВАНИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ ГОСУДАРСТВОМ.

Для антикризисного управления как область управления наиболее характерны инновации-процессы, к которым представляется возможным отнести стрессовое тестирование в современных кризисных условиях. При этом важно отметить, что стрессовое тестирование - это процесс, позволяющий регулярно осуществлять перспективный комплексный анализ чувствительности состояния организации к изменениям факторов риска, соответствующим экстремальным, но вероятностным событиям, с целью разработки превентивной антикризисной программы. Причем под организацией следует понимать не только кредитный институт, но и любую действующую организацию, хотя именно в банковском секторе, характеризующемся исключительным многообразием операционных и финансовых рисков, стрессовое тестирование принимает специфику крайне многовариантного анализа. [1]

В настоящее время неизмеримо возросла сложность экономических процессов, нестабильность, изменчивость организационно-экономической среды, вследствие чего управление стало характеризоваться повышенным объемом элементов антикризисного управления. Исходя из этого, целью управления банковской системой в современных экономических условиях целесообразно считать не столько развитие системы и повышение благосостояния нации, сколько обеспечение устойчивости системы, содействие экономической и социальной стабилизации и даже предотвращение краха всей банковской системы. [2] В связи с этим управление в современной кредитной организации должно включать центральную функциональную подсистему антикризисного управления организацией, имеющую комплексный характер и направленную на предотвращение или устранение кризисных ситуаций, угрожающих существованию кредитной организации.

Под стресс-тестированием понимается определение (количественная оценка) потенциального негативного воздействия на финансовое состояние банка, которое может иметь место в предполагаемых неблагоприятных обстоятельствах, а именно при заданных изменениях факторов рисков, которые (изменения) будут соответствовать хотя и исключительным, но вероятным событиям.

На сегодняшний день, стресс-тестирование становится все более распространенным методом анализа рисков в финансовых организациях, поскольку банковское регулирование предписывает использование стресс-

тестирования при применении банками внутренних рейтингов. В соответствии с Базельским комитетом по банковскому надзору «банки, использующие модель внутренних рейтингов, должны осуществлять тщательное стресс-тестирование для оценки достаточности капитала» [3].

Согласно Банку Международных Расчетов «стресс-тестирование – термин, описывающий различные методы, которые используются финансовыми институтами для оценки своей уязвимости по отношению к исключительным, но возможным событиям» [4].

Международный Валютный Фонд определяет стресс-тестирование как «методы оценки чувствительности портфеля к существенным изменениям макроэкономических показателей или к исключительным, но возможным событиям».

Банк России определяет стресс-тестирование как «оценка потенциального воздействия на финансовое состояние кредитной организации ряда заданных изменений в факторах риска, которые соответствуют исключительным, но вероятным событиям».

Овладение специалистами навыками управления рисками банковской деятельности привело к созданию системы превентивного риск-менеджмента, одним из важнейших методов которого является постоянный мониторинг внешней и внутренней среды с целью раннего обнаружения надвигающейся угрозы кризиса, представляющий собой инструментальный стрессового тестирования. При этом роль стрессового тестирования в отдельно взятой кредитной организации заключается в том, чтобы регулярно определять пороги для действий ее руководства, которые несут те или иные риски (самодиагностика), и в конечном итоге повышать внутренний порог сопротивляемости организации к различным видам рисков. [5] Роль стрессового тестирования в масштабах банковского сектора в целом состоит в том, что указанный инновационный инструмент антикризисного управления позволяет системе самостоятельно приспосабливаться к изменениям условий функционирования, то есть быть адаптивной.

В заключении необходимо отметить, что кризисы последних лет подтвердили ограниченность возможностей «классического» управления и необходимость поиска новых путей профилактики и преодоления кризисных явлений, базирующихся на превентивном и вместе с тем инновационном характере антикризисного управления. В их основе должно лежать развитие антикризисной направленности управления и антикризисного управленческого мышления.

Использованные источники:

1. Мусеев С.Р. Тайны стресс-тестов // Банковское дело. 2010, № 6. С.36-38.
2. Никитина Т.В. Использование внешних и внутренних рейтингов при расчете достаточности капитала кредитных институтов в рамках нового Соглашения о капитале (Базель 2) // Тенденции развития немецкой

банковской системы и опыт для России / под общ. ред. Г.Н. Белоглазовой, К. Бергер, Т.В. Никитиной, Д. Хуммеля. СПб.: Бизнес-пресса, 2002.

3. Подходы к организации стресс-тестирования в кредитных организациях (на основе обзора международной финансовой практики): http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/print.asp?file=stress.htm

4. Стресс-тестирование по-русски. Центр экономических исследований МФПА. 2009. №17: http://www.mfpa.ru/general/upload/content_list/cei/166-stress-tests.pdf

5. Тавасиев А.М. Специальные антикризисные меры в механизмах банковского управления // Ежемесячный журнал для специалистов банковского дела. 2006, № 4.

*Пашков Е.В.
бакалавр менеджмента
студент магистратуры
СибГАУ
Красноярск, РФ*

ПОНЯТИЕ И МЕТОДИКИ СТРЕСС-ТЕСТИРОВАНИЯ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Под стресс-тестированием понимается определение (количественная оценка) потенциального негативного воздействия на финансовое состояние банка, которое может иметь место в предполагаемых неблагоприятных обстоятельствах, а именно при заданных изменениях факторов рисков, которые (изменения) будут соответствовать хотя и исключительным, но вероятным событиям. [1]

На сегодняшний день, стресс-тестирование становится все более распространенным методом анализа рисков в финансовых организациях, поскольку банковское регулирование предписывает использование стресс-тестирования при применении банками внутренних рейтингов. В соответствии с Базельским комитетом по банковскому надзору «банки, использующие модель внутренних рейтингов, должны осуществлять тщательное стресс-тестирование для оценки достаточности капитала.» [2].

Согласно Банку Международных Расчетов «стресс-тестирование – термин, описывающий различные методы, которые используются финансовыми институтами для оценки своей уязвимости по отношению к исключительным, но возможным событиям» [3].

Международный Валютный Фонд определяет стресс-тестирование как «методы оценки чувствительности портфеля к существенным изменениям макроэкономических показателей или к исключительным, но возможным событиям» [4].

Банк России определяет стресс-тестирование как «оценка потенциального воздействия на финансовое состояние кредитной

организации ряда заданных изменений в факторах риска, которые соответствуют исключительным, но вероятным событиям» [5].

В международной банковской практике используются различные методики стресс-тестирования. Чаще других применяют следующие три методики.

Простой тест на чувствительность выявляет краткосрочное воздействие ряда заранее определенных изменений конкретного фактора риска на стоимость портфеля. Например, если в качестве фактора риска рассматривается изменение валютного курса, то чувствительным (шоковым) можно полагать некоторый заранее намеченный размер такого изменения (это может быть положительная или отрицательная величина, скажем, от 2 до 10% или больше).

В ходе сценарного анализа устанавливаются шоковые воздействия, могущие стать результатом одновременного действия ряда факторов рисков при наступлении экстремального, но вместе с тем вероятного события. Такой анализ нацелен преимущественно на оценку стратегических перспектив банка.

Методика максимальных убытков позволяет оценивать рискованность портфеля активов путем идентификации потенциально самых убыточных комбинаций действия факторов риска.

Из перечисленных методик самой распространенной является методика сценарного анализа, имеющая варианты, – на основе исторических или гипотетических событий [1].

Использованные источники:

1. Тавасиев А.М., «Специальные антикризисные меры в механизмах банковского управления». Ежемесячный журнал для специалистов банковского дела №4. – 2009г.
2. Basel Committee on Banking Supervision «International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards», 2004.
3. «Stress testing by large financial institutions: current practice and aggregation issues», BIS, 2000
4. Blaschke W., Jones T., Majnoni G., Peria S-M. «Stress Testing of Financial Systems: An Overview of Issues, Methodologies, and FSAP Experience», IMF Working Paper, 2001
5. «Подходы к организации стресс-тестирования в кредитных организациях (на основе обзора международной финансовой практики)», Центральный банк Российской Федерации, 2003

*Петрова А.П.
магистрант СВФУ
Россия, Якутск*

СОЦИАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ЮВЕНАЛЬНОЙ ЮСТИЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ)

В настоящее время по поручению Правительства Российской Федерации Министерство образования и науки России разработало проект Стратегии государственной молодежной политики в Российской Федерации на 2006 -2016 годы, где одним из приоритетов является интеграция молодых людей, оказавшихся в трудной жизненной ситуации, в жизнь общества. К ним, прежде всего, относятся выпускники сиротских и коррекционных учреждений, образовательных учреждений, образовательных учреждений закрытого типа, лица, освободившиеся из мест лишения свободы, молодые люди и семьи, оказавшиеся в социально-опасном положении. Защита прав и интересов несовершеннолетних и молодежи является одним из приоритетных направлений государственной молодежной политики.

В настоящее время нет единого понятия, что представляет собой ювенальная юстиция. Если говорить просто, ювенальная юстиция – это специальная система взаимодействующих институтов несовершеннолетних, профилактикой детской беспризорности, безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних.

Нами был проведен социологический опрос среди студентов СВФУ Юридического факультета.

ЦЕЛЬ: Изучение общественного мнения об отношении людей к внедрению ювенальной юстиции.

Методика социологического исследования заключается в следующем: опрос проводился с помощью анкеты. Анкета по своей структуре состоит из открытых и закрытых вопросов.

В ходе социологического исследования было опрошено 100 респондентов. Из них 50% - мужчин; 50% - женщин. Возрастная структура мужчин: 100% - 18-27 лет. Возрастная структура женщин: 100% -18-27 лет.

В итоге среди опрошенных респондентов преобладают лица молодого возраста (100%). Разумеется что все респонденты принадлежат к социальной группе студентов. Все респонденты имеют неоконченное высшее образование, так как являются студентами Северо-Восточного федерального университета, юридического факультета, группы по уголовному праву, адвокатуры и гражданскому праву. В основном преобладают респонденты национальности саха 72%, русской национальности 25%, и 3% другой национальности.

- 45% респондентов оценивают существующую в Республике Саха (Якутия) систему, связанную с защитой прав ребенка - положительно, 33%- отрицательно, 22- затрудняюсь ответить

- На вопрос знаете ли вы что такое ювенальная юстиция 63% ответили что знают, 37%-не знают что такое ювенальная юстиция
- На вопрос кто прежде всего , должен обеспечивать безопасность и соблюдение прав несовершеннолетних 73%-считают что, родители должны обеспечивать безопасность и соблюдение прав несовершеннолетних, 11%-общеобразовательные учреждения, 14% - органы социальной защиты, 2%-общественность
- К внедрению ювенальной юстиции в Республику Саха (Якутия), респонденты считают что, 18%- пора ввести, 43%- нет, она ограничивает права родителей, 22%- меня это не интересует, 10%-не знаю что это такое, 7%- затрудняюсь ответить
- Как относятся респонденты к неограниченному доступу в семью ювенальной юстиции: 47%- ничего не знала об этом, 39%- пока не знаю, хорошо это или плохо, 6%- мне страшно за своих детей, 8%- я против и буду отстаивать свои права
- К раздаче в школе детям ювенальных анкет, респонденты относятся: положительно - 34, 63%-отрицательно, 3%-другое
- На вопрос знают ли ваши дети свои права, респонденты ответили следующим образом: 5%- да, 7%- нет, 88%-нету детей
- Улучшит ли детям жизнь ювенальная юстиция: 73% считают что - да, 27%-нет
- Кто преимущественно занимается воспитанием детей в семье:9% считают что - отец, 63%- мать, 15%- оба родителя, 11%- бабушка с дедушкой, 2%-выбрали другой вариант. Преобладающее количество респондентов ответили, что мать занимается воспитанием детей, это указывает на то что в нашей стране все таки ведется традиционная форма воспитания. Радует и то, что есть и семьи, в которых активно занимаются воспитание детей оба родителя.
- На вопрос: считаете ли Вы, что ювенальная юстиция могла бы помочь в ситуации когда преподаватель переходит все грани дозволенного по отношению к ученику, респонденты ответили следующим образом: 86%- да, преподаватель находил бы другие методы работы, 14%- нет, ювенальная юстиция не поможет

*Поленова С.Н., к.э.н., доцент
кафедры «Бухгалтерский учет в
коммерческих организациях»
Финуниверситета
Россия, г. Москва*

ОСНОВЫ ЮРИДИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ФАКТОВ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ЖИЗНИ В БУХГАЛТЕРСКОМ ДЕЛЕ

Юридический анализ фактов хозяйственной жизни в настоящее время не находит применения и не рассматривается в гражданском праве и его

теории. Однако в теории права юридический факт представляет предусмотренные законом обстоятельства, которые составляют основание для возникновения (изменения, прекращения) конкретных правоотношений. В связи с этим юридический анализ фактов хозяйственной жизни предусматривает рассмотрение обстоятельств, приводящих к трансформации правовых отношений между субъектом хозяйствования и сторонними юридическими или физическими лицами.

По юридическому содержанию факты хозяйственной жизни можно классифицировать по трем признакам:

1. в зависимости от правоотношений;
2. по отраслям права;
3. в зависимости от дозволенности.

В зависимости от правоотношений факты хозяйственной жизни разделяются следующим образом:

- порождающие правоотношения;
- прекращающие правоотношения;
- изменяющие правоотношения.

Основанием для возникновения, изменения или прекращения конкретных правоотношений являются предусмотренные в законе обстоятельства (юридические факты). Например, по договору купли-продажи одна сторона (продавец) обязуется передать товар другой стороне (покупателю), а другая сторона (покупатель) обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму. При поступлении товара покупателю у него возникает необходимость оплатить этот товар (факты, порождающие правоотношения). Покупатель оплачивает поступивший товар по цене, предусмотренной в договоре (факты, прекращающие правоотношения). В ситуации, когда стороны устанавливают, что покупатель товара обязан произвести оплату не продавцу, а третьему лицу, происходят факты, изменяющие правоотношения.

Деление фактов хозяйственной жизни в зависимости от правоотношений необходимо для их юридического обоснования.

Деление фактов хозяйственной жизни по отраслям права дает возможность анализировать их по отношению к гражданскому, финансовому, трудовому, административному и уголовному праву. Юридический анализ фактов в отраслевом разрезе позволяет снизить их правовые риски на базе установленной правовой ответственности за нарушения в процессе их возникновения и отражения в бухгалтерском учете.

В зависимости от дозволенности факты хозяйственной жизни делятся на правомерные и неправомерные. Правомерные факты хозяйственной жизни соответствуют нормам, а неправомерные – противоречат требованиям нормативных правовых актов по бухгалтерскому учету.

Для правомерных фактов характерно разделение на сделки, поступки, административные акты.

Сделки совершаются любыми субъектами гражданского права, становящимися участниками установленного ими правоотношения (заключение договора купли-продажи).

Поступки – правомерные действия, которые специально не направлены на возникновение, изменение или прекращение правоотношения, но влекут за собой последствия (принятие на баланс неучтенных ценностей, выявленных инвентаризацией).

Административные акты представляют действия уполномоченных административных органов, не являющихся участниками установленных правоотношений (государственная регистрация сделки с недвижимостью).

Неправомерные факты хозяйственной жизни разделяются на следующие группы:

- преступления;
- административные правонарушения;
- дисциплинарные правонарушения;
- гражданские правонарушения;
- другие правонарушения, являющиеся основанием для возникновения охранительного правоотношения, для привлечения виновных лиц к юридической ответственности.

Таким образом, классификация фактов хозяйственной жизни в зависимости от их юридического содержания показывает возможности ее использования в рамках бухгалтерского дела для их юридического анализа. Такой анализ опирается также на понятие юридической обязанности – определенной законом меры должного поведения участников конкретных правоотношений – носителей этой обязанности. Отсюда юридический анализ фактов хозяйственной жизни – это совокупность юридических обязанностей хозяйствующего субъекта, связанная с проведением действий аналитического характера, направленных на снижение правовых рисков в бухгалтерском учете.

Объектами действий аналитического характера, направленных на снижение правовых рисков в бухгалтерском учете, являются юридические факты, среди которых наибольшее распространение получили договоры. Они являются основным средством, регулирующим отношения участников экономической деятельности и главным источником обязательств организации. Условия договоров определяют порядок отражения в бухгалтерском учете фактов хозяйственной жизни.

Гражданское право понимает договор как соглашение двух или более лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей, представляющее разновидность сделки. Термин «договор» включает также гражданское правоотношение, возникающее из договора и документ, в котором изложено содержание договора, заключенного в письменной форме.

С позиций бухгалтерского дела основными положениями договора являются:

1. сторона (партнер) договора: юридическое лицо, обособленное подразделение организации, физическое лицо, иностранная организация и др., поскольку статус партнера обуславливает ведение налогового и бухгалтерского учета;

2. вид деятельности, в рамках которой будет осуществляться исполнение договора, в связи с тем, что отдельные виды деятельности лицензируются, а, значит, появляется необходимость указания на лицензию, разрешающую соответствующую деятельность;

3. предмет (вид) договора (товары, продукция, услуги, работы и др.), что необходимо для ведения учета передаваемых материальных ценностей;

4. дата совершения фактов хозяйственной жизни, поскольку по нормам ПБУ 9/99 «Доходы организации» выручка принимается при условии, что право собственности (владения, пользования, распоряжения) на продукцию перешло к покупателю или работа принята заказчиком;

5. цена по договору на каждый вид продукции (работ, услуг) с указанием включения или отсутствия в цене НДС;

6. выражение цены договора в иностранной валюте (при необходимости), порядок (курс, дата и др.) пересчета договорных обязательств в рубли;

7. определение меры ответственности, предусматривающие санкции за неисполнение условий договора (нарушения сроков оплаты, условий оплаты, качества поставленных ценностей и др.).

Договор вступает в силу и становится обязательным для сторон с момента его заключения. Договором может быть предусмотрено, что окончание срока действия договора влечет прекращение обязательств сторон по договору. Если в нем отсутствует такое условие, то он признается действующим до момента окончания исполнения сторонами обязательства по договору. Однако окончание срока действия договора не освобождает стороны от ответственности за его нарушение.

Договор считается заключенным, если между сторонами в требуемой форме достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора. Существенными условиями являются предмет договора, условия, признанные в законе, иных правовых актах как существенные, все условия, по которым по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение.

Договор заключается посредством направления оферты (предложения заключить договор) одной из сторон и акцепта (принятия предложения) другой стороной. Договор признается заключенным в момент получения лицом, направившим оферту, ее акцепта. Если в соответствии с законом для заключения договора необходима также передача имущества, договор считается заключенным с момента его передачи.

Договор, подлежащий государственной регистрации, считается заключенным с момента его регистрации, если иное не установлено законом.

Заключение договора позволяет учесть особенности взаимоотношений сторон, согласовать их индивидуальные интересы, создает участникам юридические гарантии: одностороннее изменение условий договора не допускается, а их нарушение влечет обязанность возместить причиненные убытки.

Особенностью договора является то, что он всегда сделка, в которой установлены обязанности и права участников (сторон). В связи с этим в гражданском праве различают односторонние, двусторонние и многосторонние договоры. Наиболее распространенными являются односторонние и двусторонние договоры.

Односторонним считается договор, в котором одна сторона имеет только обязанности, а другая – права, например, договор займа. Двусторонний договор предполагает наличие прав и обязанностей у обеих сторон договора, например, договора купли-продажи. Многосторонние договоры являются достаточно редкими. К ним относятся договоры аренды, простого товарищества и др.

В зависимости от порядка заключения и момента возникновения прав и обязанностей сторон договоры подразделяются на консенсуальные, реальные и формальные (Рис. 1).

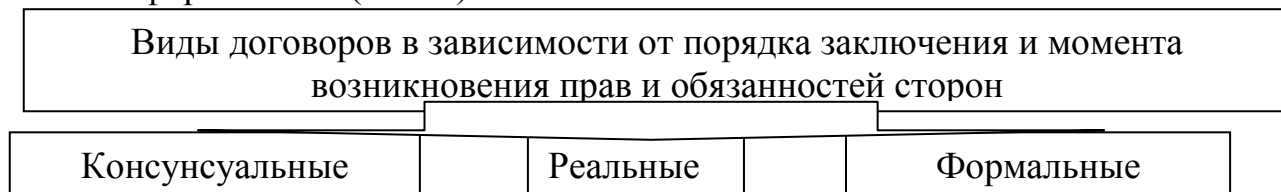


Рис.1. Виды договоров в зависимости от порядка заключения и момента возникновения прав и обязанностей сторон

Формальные договоры включают такие, для заключения которых требуется оформление по предписанной законом форме: устной, письменной, нотариальной.

Консенсуальными являются договоры, для заключения которых необходимо и достаточно соглашение сторон (договор купли-продажи).

Реальными выступают договоры, для заключения которых, помимо соглашения сторон, необходима фактическая передача имущества, являющегося предметом договора, например, договоры перевозки, займа, залога и др.

Особое место в гражданско-правовых отношениях занимают договоры, основанные на личном, доверительном отношении сторон, – фидуциарные договоры: договор поручения, договор простого товарищества, договор доверительного управления имуществом и др.

В зависимости от характера порождаемых договором юридических последствий различают предварительные и основные (окончательные) договоры.

Предварительные договоры заключаются для закрепления обязанности заключить договор о передаче имущества, выполнении работ или оказании услуг в будущем на условиях, предусмотренных предварительным договором, например, договор поручительства для обеспечения обязательства, которое может возникнуть в будущем. Он заключается в форме, установленной для основного договора, а если такая форма не установлена, в письменной форме и в государственной регистрации не нуждается. Несоблюдение формы предварительного договора влечет его ничтожность.

В предварительном договоре содержатся условия, позволяющие установить предмет договора и срок, в который стороны обязуются заключить основной договор. Если такой срок не определен, то основной договор заключается в течение года с момента заключения предварительного договора.

Основные договоры наделяют стороны правами и обязанностями, направленными на достижение интересующих их целей, и определяют все условия договоров. Существенным условием основного договора является его цена. Однако ее отсутствие в договоре, невозможность ее определения, исходя из условий договора, ведет к исполнению условий договора по цене, которая в сравнимых обстоятельствах обычно взимается за аналогичные товары, работы, услуги.

Особым видом договоров, заключаемым субъектом хозяйствования, является договор в пользу третьего лица. Его исполнение производится не в пользу кредитора, а указанного или не указанного в договоре третьего лица, например, договор перевозки груза, договор страхования и др. С момента выражения должнику третьим лицом намерения воспользоваться своим правом по договору, стороны не могут расторгать или изменять заключенный ими договор без согласия третьего лица.

Положения и нормы содержания, условий заключения и исполнения договоров, находящих отражение в методиках бухгалтерского учета его объектов, представлены в статьях 454-1109 Гражданского кодекса РФ, а также в специальных нормативных правовых актах: положениях о поставках продукции, правилах договоров подряда, в транспортных уставах, правилах бытового обслуживания населения и др. Они носят диспозитивный характер в условиях действительности любого договора, не запрещенного законом, и действуют на основе принципа свободы договора, закрепленного ст. 412 Гражданского кодекса РФ.

Использованные источники:

1. Алексеев С.С. Гражданское право в вопросах и ответах [Текст]: учебное пособие / С.С. Алексеев и др. – М.: Проспект, 2013. – 360 с.

2. Бережнов А.Г. Теория государства и права [Текст]: учебник / А.Г. Бережнов и др. – М.: Зерцало-М, 2013. – 708 с.
3. Безруких П.С. Бухгалтерское дело [Текст]: учебное пособие / П.С. Безруких, И.П. Комиссарова. – М.: ЮНИТИ, 2012. – 362 с.

*Поленова С.Н., к.э.н., доцент
кафедры «Бухгалтерский учет в
коммерческих организациях»
Финансового университета,
Россия, г. Москва*

СУБЪЕКТЫ СДЕЛОК В БУХГАЛТЕРСКОМ ДЕЛЕ: ПРАВА, ОБЯЗАННОСТИ, СПОСОБЫ ИСПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

Функции субъектов сделок в бухгалтерском деле обусловлены содержанием договоров, определяющих отношения сторон, права и обязанности, закрепленные в его тексте, а также в приложениях и дополнениях к ним. Договор, как правило, является двухсторонне обязывающей сделкой. Каждая из сторон одновременно является в части определенных договором обязанностей и должником, и кредитором. Так, по договору поставки поставщик обязан передать обусловленный договором товар и вправе требовать его оплаты. В свою очередь, покупатель вправе требовать передачи товара и обязан его оплатить.

В соответствии с п. 1 ст. 223 Гражданского кодекса РФ право собственности у приобретателя вещи по договору возникает с момента ее передачи, если иное не предусмотрено законом или договором. Таким образом, право собственности не всегда возникает с момента передачи имущества. Но если такое право возникает, то моментом передачи вещи является вручение ее приобретателю, сдача перевозчику для отправки приобретателю или сдача в организацию связи для пересылки приобретателю, отчужденной без обязательства доставки вещи. Врученной вещь считается с момента ее фактического поступления во владение приобретателя или указанного им лица.

Субъекты Российской Федерации находятся во взаимоотношениях, регулируемых гражданским законодательством, а их права разделяются на:

- вещные;
- обязательственные.

Вещное право, являясь разновидностью абсолютного права, включает обязанность неограниченного круга субъектов не нарушать право на вещь.

Обязательственное право, представляя одно из имущественных прав, регулирует обязательства, принятые на себя одним субъектом по отношению к другому (другим). Следовательно, обязательство – это правоотношение между кредитором и должником, первый из которых (кредитор) имеет право требовать от другого (должника) совершения определенных действий:

передать имущество, выполнить работу или воздержаться от них. Такие обязательства возникают в процессе перехода прав собственности.

Рассмотрим возникновение вещных и обязательственных прав на примере поступления в организацию товарно-материальных ценностей от поставщиков по договору купли-продажи.

Договор купли-продажи, по которому одна сторона должна получить от другой стороны материальные ценности за исполнение своих обязанностей, является возмездным. Он направлен на возмездное перенесение права собственности от продавца (поставщика) на покупателя.

Права, возникающие у покупателя по отношению к поступившим материальным ценностям, в гражданском законодательстве являются вещными. Сумма задолженности покупателя по оплате полученных материальных ценностей относится к области обязательственного права, представляя долг хозяйствующего субъекта.

Стороны договора купли-продажи могут предусмотреть любой иной приемлемый для них момент перехода права собственности на товар, который влияет на порядок его регистрации в учете:

- после полной оплаты;
- в момент поступления на склад покупателя;
- в момент пересечения границы Российской Федерации;
- при частичной оплате суммы по договору.

Для отражения в бухгалтерском балансе имущества может быть выбрано одно из сочетаний вещных прав, составляющих право собственности:

- право владения вещью;
- сочетание права владения и пользования имуществом;
- право пользования имуществом без обязательности условия владения им;
- право собственности как сочетание прав владения, пользования и распоряжения вещью.

В первой ситуации право владения имуществом служит основой для его отражения в активе бухгалтерского баланса. При принятии обязательства по сохранности ценностей в бухгалтерском балансе отражаются такие обязательства перед собственниками, например, по договору хранения. С момента передачи вещи с согласия хранителя возникают правоотношения сторон, отражаемые в бухгалтерском учете и балансе. Обязательства по надлежащей эксплуатации имущества не вызывают необходимости их учета.

Во второй ситуации (в условиях права владения и пользования) предполагается право не только владения, но и пользования этим имуществом для предпринимательских целей. Такое имущество отражается в бухгалтерском балансе, как в первой ситуации. Обязательства по надлежащей эксплуатации имущества выражаются в оплате возможности пользоваться этим имуществом, например, по договору лизинга.

Третья ситуация предполагает получение организацией права пользования имуществом, например, по договору аренды (имущественного найма). При нем арендодатель обязуется предоставить арендатору имущество за плату во временное владение и пользование или во временное пользование (ст. 66 Гражданского кодекса РФ). Однако если актив бухгалтерского баланса трактуется как экономический (производственный) потенциал организации, то полученное в аренду имущество с целью получения дохода, следует отражать в активе бухгалтерского баланса, что в настоящее время не согласуется с правилами нормативных правовых документов российского учета, но характерно для международной практики.

Четвертая ситуация является традиционной для российского бухгалтерского учета, а имущество организации представляется в активе бухгалтерского баланса с момента возникновения права собственности на него и подлежит списанию с момента его утраты, т.е. с прекращением правоотношений.

Права и обязательства участников сделок, юридические характеристики фактов хозяйственной жизни оказывают влияние не только на показатели бухгалтерского баланса, порядок отражения в учете хозяйственных операций, но и на налогообложение организаций. Поэтому юридически правильно составленный договор дает гарантию:

- успешного решения задач организации;
- защиты ее прав и законных интересов;
- предотвращения ошибок в бухгалтерском и налоговом учете;
- минимизации налогов и снижения налоговых рисков.

Юридический анализ фактов хозяйственной жизни в рамках бухгалтерского дела связан с рисками неисполнения хозяйственных договоров. Для того чтобы избежать таких рисков при заключении договоров следует строго руководствоваться правилами, предусмотренными Гражданским кодексом РФ и другими нормативными правовыми актами, регулирующими договорные отношения и раскрывающими сущность отдельных видов и типов договоров. Предприниматели свободны в установлении прав и обязанностей по договорам, определении любых, не противоречащих законодательству их условий. Для снижения предпринимательских рисков в договорах следует устанавливать размер и порядок возмещения ущерба при неисполнении или ненадлежащем исполнении хозяйственных договоров, предусмотренных законодательством.

Порядок отражения в бухгалтерском учете фактов хозяйственной жизни прямо зависит от условий договоров. В практической деятельности организаций наименее оцененными в содержании договоров являются положения, содержащие меры ответственности, санкции за неисполнение условий договора (нарушение условий оплаты, сроков поставки и оплаты, невыполнение требований качества продукции, услуг, работ и др.). При

добровольном неисполнении обязательств по договору законодательством предусмотрены меры принуждения путем обращения в суд, а лицо, не выполнившее обязательства, несет ответственность только при наличии вины (умысла или неосторожности), за исключением случаев, установленных законодательством.

В условиях возможности невыполнения условий договоров в гражданском праве предусмотрены меры обеспечения исполнения обязательств, под которыми понимаются специальные меры имущественного характера, побуждающие стороны договора к точному исполнению обязательств.

Способами исполнения обязательств по законодательству РФ являются:

- 1) неустойка (пеня, штраф);
- 2) залог;
- 3) удержание имущества должника;
- 4) поручительство;
- 5) банковская гарантия;
- 6) задаток.

Возможны также иные способы обеспечения исполнения обязательств, предусмотренные договором или установленные законом.

Все названные виды обеспечения обязательств являются предметом особых обязательств, не имеющих самостоятельного значения и служащих дополнением к основному обязательству сторон (продавца и покупателя в договоре купли-продажи, подрядчика и заказчика в договоре подряда и др.). Они возникают и прекращаются одновременно с основным обязательством, а при его недействительности утрачивают силу. Исключением из этого правила является банковская гарантия, которая независима от основного обязательства (статьи 368 - 379 Гражданского кодекса РФ).

В настоящее время наиболее популярными вариантами ответственности, закрепленными в договорах за невыполнение обязательств, считаются неустойка, залог и задаток.

Неустойкой является определенная законом или договором сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства, в частности при просрочке его исполнения (статья 330 Гражданского кодекса РФ). Особенностью неустойки служит признание ее способом защиты гражданских прав путем возникновения материальной (имущественной) ответственности должника.

Неустойка может быть предусмотрена законом (законная неустойка) или установлена договором (договорная неустойка). Законная неустойка может быть взыскана с должника независимо от наличия соглашения сторон об условиях ее уплаты. Соглашение о договорной неустойке должно быть совершено в письменной форме независимо от формы основного

обязательства. Несоблюдение письменной формы влечет недействительность такого соглашения.

В практической работе видами неустойки являются штрафы и пени (статья 330 Гражданского кодекса РФ). Они могут быть применены одновременно или по отдельности в зависимости от условий договора или норм закона.

Штраф представляет сумму, признанную должником и взимаемую с него однократно. Величина штрафа определяется двумя способами: в процентах от установленной в договоре, соглашении или законе суммы либо в виде определенной величины по договоренности сторон сделки (обычно при неисполнении контрагентами особых условий договоров).

Пеня является видом неустойки, исчисляемой в процентах от суммы неисполненного или ненадлежаще исполненного обязательства и уплачиваемой за каждый день просрочки (обычно при несвоевременной оплате покупателем приобретенных ценностей, нарушении сроков поставки товаров).

Учет полученных и уплаченных организацией неустоек ведется на сч. 91 по нормам п. 8 ПБУ 9/99 «Доходы организации» и п. 12 ПБУ «Расходы организации». Для учета расчетов по финансовым санкциям используется счет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет 2 «Расчеты по претензиям» с организацией аналитического учета по отдельным претензиям.

Залог как способ обеспечения исполнения обязательств дает право кредитору (залогодержателю) получить преимущество удовлетворения перед другими кредиторами должника в случае неисполнения им обязательства из стоимости заложенного имущества, принадлежащего залогодателю. Путем залога реализуется обеспечительная функция, состоящая в предварительном выделении имущества, которое может стать объектом взыскания со стороны залогодержателя. Залогодержатель вправе удовлетворить свои требования за счет заложенного имущества в преимущественном порядке и в том объеме, какой они имеют к моменту удовлетворения, а также возмещения необходимых расходов залогодержателя на содержание заложенной вещи и расходов по взысканию. Однако такое право залогодержателя не является абсолютным и реализуется в порядке очередности списания денежных средств со счетов организации.

Договор о залоге заключается в письменной форме, он может быть удостоверен нотариусом. В последнем случае такой договор нуждается в государственной регистрации.

В залог передается конкретное имущество, товары в обороте, что определяется договором. При обращении в суд заложенное имущество по его решению реализуется с торгов. Оно может быть реализовано и во вне судебном порядке, а также перейти в собственность залогодержателя, что возможно по соглашению между залогодателем и залогодержателем.

Задатком считается денежная сумма, выданная одной из договаривающихся сторон в счет причитающихся с нее по договору платежей другой стороне в доказательство заключения договора и в обеспечение его исполнения.

Задаток выполняет доказательную, платежную и обеспечительную функции.

Доказательная функция позволяет удостоверить факт заключения сделки, по условиям которой существует договорное соглашение о задатке, предшествующее началу исполнения договора. Платежная функция реализуется в результате того, что задаток выдается в счет причитающихся по договору платежей. В отличие от аванса соглашение о задатке заключается в письменной форме, несоблюдение которой повлечет признание задатка авансом, пока не доказано иное. Соглашение о задатке оформляется либо отдельным документом, либо включается в договор, а задаток вносится только в денежной форме.

Обеспечительная функция задатка состоит в исполнении обязательства, накладывающего на виновную сторону неблагоприятные последствия. При неисполнении договора по вине стороны, давшей задаток (задаткодателя), он остается у другой стороны. Если же виновата сторона, получившая задаток (задаткополучатель), то она обязана уплатить другой стороне двойную сумму задатка. Сторона, ответственная за неисполнение договора, обязана возместить другой стороне убытки с зачетом сумм задатка, если в договоре не предусмотрено иное.

Удержание представляет способ обеспечения исполнения обязательства, при котором кредитор, у которого находится вещь, подлежащая передаче должнику либо лицу, указанному должником, удерживает ее до тех пор, пока соответствующее обязательство не будет исполнено.

Удержанием вещи могут обеспечиваться также требования, не связанные с оплатой вещи или возмещением издержек на нее и других убытков, но возникшие из обстоятельств, стороны которых действуют как предприниматели. Например, при неисполнении заказчиком обязанности уплатить установленную цену либо иную сумму, причитающуюся подрядчику после выполнения договора подряда, он имеет право на удержание результата работ, принадлежащего заказчику оборудования, остатка неиспользованных материалов и другого имущества заказчика до уплаты им соответствующих сумм.

По договору поручительства поручитель обязуется перед кредитором другого лица отвечать за исполнение последним его обязательства полностью или в части (статья 361 Гражданского кодекса РФ). Основанием возникновения поручительства является договор или закон (например, при поставке товаров для государственных нужд).

Договор поручительства обязательно заключается в письменной форме, отсутствие которой влечет недействительность такого договора. К существенным условиям договора относятся условия, позволяющие однозначно определить обязательство, обеспечиваемое поручительством, и его объем.

Поручительство возлагает на поручителя всю полноту ответственности по обязательству должника, включая уплату процентов, возмещение судебных издержек по взысканию долга и других убытков кредитора, вызванных неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательства должником.

При неисполнении обязательства, обеспеченного поручительством, должник и поручитель отвечают перед кредитором как солидарные должники, если законом или договором не предусмотрена субсидиарная ответственность поручителя. Субсидиарная ответственность подразумевает обязанность кредитора до предъявления требований к поручителю предъявить их основному должнику. Если обязательство, обеспеченное поручительством, не исполнено, кредитор вправе обратиться к поручителю с требованием об исполнении обязательства. При этом поручитель вправе выдвигать против требования кредитора возражения, которые мог бы представить должник, не теряя такого права, если должник от них отказался или признал свой долг.

Банковская гарантия – особый способ обеспечения исполнения обязательств, в силу которого банк, иное кредитное учреждение или страховая организация (гарант) дают по просьбе другого лица (принципала) письменное обязательство уплатить кредитору принципала (бенефициару) в соответствии с условиями даваемого гарантом обязательства денежную сумму по представлению бенефициаром письменного требования о ее уплате (Рис. 1).

В юридическом отношении банковская гарантия возникает из двух видов соглашений:

1. между принципалом (субъектом хозяйствования) и бенефициаром (кредитором);
2. между принципалом (субъектом хозяйствования) и гарантом (кредитным учреждением, страховой организацией) о выдаче банковской гарантии.



Рис.1. Схема действия банковской гарантии по обеспечению исполнения обязательств кредитором

Банковская гарантия действительна с момента выдачи, не может быть отозвана гарантом, действительна при отсутствии наименования конкретного бенефициара, исполняется в пользу любого кредитора (бенефициара), предъявившего гаранту подлинник банковской гарантии.

Банковская гарантия выдается в простой письменной форме, содержит срок, на который она выдана. В противном случае гарантия является недействительной.

За выдачу банковской гарантии принципал уплачивает гаранту вознаграждение, размер которого зависит от объема основного обязательства, обеспечиваемого банковской гарантией, и срока, на который выдается банковская гарантия по этому обязательству. Причем соглашением между принципалом и гарантом может быть предусмотрена выплата вознаграждения в момент выдачи гарантии или любой другой срок, указанный в соглашении.

Использованные источники:

1. Алексеев С.С. Гражданское право в вопросах и ответах [Текст]: учебное пособие / С.С. Алексеев и др. – М.: Проспект, 2013. – 360 с.
2. Бережнов А.Г. Теория государства и права [Текст]: учебник / А.Г. Бережнов и др. – М.: Зерцало-М, 2013. – 708 с.
3. Безруких П.С. Бухгалтерское дело [Текст]: учебное пособие / П.С. Безруких, И.П. Комиссарова. – М.: ЮНИТИ, 2012. – 362 с.

*Поленова С.Н., кандидат экономических наук
доцент, доцент
Миславская Н.А., доктор экономических наук
доцент, профессор
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г.Москва*

УСТАВНЫЙ КАПИТАЛ: ПОНЯТИЕ И БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ

Капитал – это источник формирования имущества организации. Он представляет собой часть активов организации, остающейся после вычета всех ее обязательств.

Собственный капитал организации включает в свой состав уставный (складочный) капитал, резервный капитал, добавочный капитал, нераспределенную прибыль (непокрытый убыток) и целевое финансирование.

Коммерческие организации, имеющие своей целью в процессе обычной деятельности извлечение прибыли, создают уставный (складочный) капитал. В соответствии с нормами гражданского законодательства РФ такими организациями являются:

- хозяйственные товарищества;
- хозяйственные общества;
- производственные кооперативы;
- государственные и муниципальные унитарные предприятия.

Хозяйственные товарищества и общества являются такими коммерческими организациями, у которых уставный (складочный) капитал разделен на доли (вклады) учредителей, участников. У хозяйственных товариществ - полных товариществ и товариществ на вере (коммандитных товариществ) – создается складочный капитал.

Складочный капитал хозяйственных товариществ – совокупность вкладов участников полного товарищества или товарищества на вере, внесенных для осуществления хозяйственной деятельности;

Полным признается товарищество, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам, принадлежащим им имуществом.

Товарищество создается и действует на основании учредительного договора, подписываемого всеми участниками. Его учредительный договор должен содержать, кроме сведений о наименовании юридического лица, месте его нахождения, порядка управления и других необходимых в соответствии с законодательными нормами данных, условия о размере и составе складочного капитала, размере и порядке изменения долей каждого из участников в складочном капитале, размере, составе, сроках и порядке

внесения ими вкладов, об ответственности участников за нарушение обязанностей по внесению вкладов.

Участник полного товарищества обязан внести не менее половины вклада в складочный капитал товарищества к моменту его регистрации. Остальная часть должна быть внесена в сроки, установленные учредительным договором. При невыполнении данной законодательной нормы участник обязан уплатить товариществу 10% годовых с невнесенной суммы вклада и возместить причиненные убытки, если иные последствия не установлены учредительным договором.

Товариществом на вере (коммандитным товариществом) признается товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества всем своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько участников – вкладчиков (коммандистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в предпринимательской деятельности.

Организация и деятельность товарищества на вере ведется в соответствии с учредительным договором, в котором должны быть указаны такие же сведения, как и в учредительном договоре полного товарищества, а также о совокупном размере вкладов, вносимых вкладчиками (коммандистами).

Хозяйственные общества создаются в форме акционерных обществ (АО), обществ с ограниченной ответственностью (ООО), обществ с дополнительной ответственностью. Они в целях ведения обычной деятельности создают уставные капиталы.

Уставный капитал хозяйственных обществ – совокупность в денежном выражении вкладов учредителей в имущество организации, величина которых зарегистрирована в учредительных документах.

В соответствии с нормами ст. 96 Гражданского кодекса РФ акционерным признается общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций, участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах принадлежащих им акций. Деятельность акционерных обществ определена также Федеральным законом «Об акционерных обществах» от 26 декабря 1995г. № 208-ФЗ.

Акционерные общества создаются в форме открытых (ОАО) или закрытых обществ (ЗАО).

Акционерные общества считаются открытыми, если его участники могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров. Они могут проводить открытую подписку на выпускаемые ими акции и их свободную продажу на условиях, определенных законодательством.

Закрытые акционерные общества распределяют свои акции только среди их учредителей или иного определенного круга лиц. Они по нормам гражданского законодательства не могут проводить открытую подписку на выпускаемые акции или иным образом предлагать их для приобретения неограниченному числу лиц. Количество участников ЗАО (акционеров) не должно превышать пятидесяти.

Уставный капитал акционерного общества состоит из номинальной стоимости акций общества, приобретенных акционерами. Он определяет минимальный размер имущества общества, который гарантирует интересы его кредиторов.

По нормам ст. 26 Федерального закона «Об акционерных обществах» минимальный уставный капитал открытого акционерного общества должен составлять не менее тысячекратной суммы минимального размера труда (100 000 руб.), установленной законодательством на дату регистрации общества. В настоящее время Федеральным законом «О минимальном размере оплаты труда» от 19 июня 2000г. № 82-ФЗ (в ред. Федерального закона от 29 декабря 2004г. № 198-ФЗ) минимальный размер оплаты труда (МРОТ) для расчета размера уставного капитала акционерного общества составляет 100 руб.

Для ЗАО минимальный уставный капитал составляет не менее стократной суммы МРОТ на дату регистрации общества в соответствии с федеральным законодательством - 10 000 руб.

Обществом с ограниченной ответственностью (ООО) признается учрежденная одним или несколькими лицами организация, уставный капитал которой разделен на доли определенных размеров в соответствии с учредительными документами. Участники такого общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков организации в пределах внесенных ими вкладов.

По нормам ст. 90 Гражданского кодекса РФ уставный капитал общества с ограниченной ответственностью формируется из стоимости вкладов его участников и определяет минимальный размер имущества общества, гарантирующего интересы его кредиторов. Минимальная величина уставного капитала общества с ограниченной ответственностью определена Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 8 февраля 1998г. № 14-ФЗ (в ред. от 18 декабря 2006г. № 231-ФЗ) и составляет не менее стократной величины МРОТ на дату представления документов для государственной регистрации общества.

Обществом с дополнительной ответственностью является учрежденная одним или несколькими лицами организация, уставный капитал которой имеет размеры, установленные учредительными документами. Участники такого общества солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов, определяемом учредительными документами. При

банкротстве одного из участников его ответственность по обязательствам общества распределяется между остальными участниками пропорционально их вкладам, если иной порядок не предусмотрен учредительными документами общества. Уставный капитал общества с дополнительной ответственностью формируется по таким же правилам, как и общества с ограниченной ответственностью.

Производственным кооперативом (артелью) признается добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности (производства, переработки, сбыта промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, выполнения работ, торговли, бытового обслуживания и др.), основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов.

Члены производственного кооператива по его обязательствам несут субсидиарную ответственность в размерах и порядке, предусмотренном законодательством и уставом кооператива.

Имущественные паевые взносы граждан, объединенных в производственный кооператив, образуют паевой фонд.

Паевой фонд производственных и потребительских кооперативов – совокупность паевых взносов пайщиков при создании потребительского общества с целью формирования имущества кооператива и осуществления зарегистрированной в уставе деятельности. Он определяет минимальный размер имущества кооператива, гарантирующего интересы его кредиторов. Паевой фонд в соответствии с нормами гражданского законодательства должен быть сформирован в первый год деятельности с момента регистрации кооператива, а на момент его регистрации каждый член кооператива должен внести не менее 10% паевого взноса (п. 2 ст. 109 Гражданского кодекса РФ).

Унитарными предприятиями (государственными – ГУП и муниципальными – МУП) признаются коммерческие организации, наделенные правом собственности на закрепленное за ними собственниками имущество. Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия (п. 1 ст. 113 Гражданского кодекса РФ).

Унитарными предприятиями создаются уставные фонды, размеры которых, порядок их формирования и источники определяются в уставе.

Уставный фонд государственных и муниципальных унитарных организаций – совокупность выделенных организации государством или муниципальными органами основных и оборотных средств. По нормам Федерального закона «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» от 14 ноября 2002г. № 161-ФЗ размер уставного фонда ГУП составляет не менее пяти тысяч МРОТ (500 000 руб.), установленном

федеральным законом на дату государственной регистрации предприятия, а МУП – не менее одной тысячи МРОТ (100 000 руб.).

Уставный фонд унитарных предприятий должен быть полностью сформирован собственником его имущества в течение трех месяцев с момента государственной регистрации предприятия.

Согласно законодательству в форме унитарных предприятий могут быть организованы только государственные и муниципальные предприятия. Имущество таких предприятий находится в государственной или муниципальной собственности и принадлежит такому предприятию на праве хозяйственного ведения или оперативного управления.

Уставный (складочный) капитал, уставный (паевой) фонд не зависимо от организационно-правовой формы организации учитываются на пассивном счете 80 «Уставный капитал», который предназначен для обобщения информации о состоянии и движении уставного капитала (складочного капитала, уставного фонда) организации. Сальдо этого счета представляет собой размер уставного капитала согласно учредительным документам.

Записи по данному счету делаются при формировании уставного капитала, а также в случаях увеличения и уменьшения капитала, но лишь после внесения соответствующих изменений в учредительные документы организации.

После государственной регистрации организации ее уставный капитал в сумме вкладов учредителей (участников), предусмотренных учредительными документами, на всю величину уставного (складочного) капитала, объявленную в учредительных документах, отражается по кредиту счета 80 «Уставный капитал» в корреспонденции со счетом 75 «Расчеты с учредителями».

Счет 75 «Расчеты с учредителями» предназначен для обобщения информации о всех видах расчетов с учредителями (участниками) организации (акционерами акционерного общества, участниками полного товарищества, членами кооператива и т.п.): по вкладам в уставный (складочный) капитал организации, по выплате доходов (дивидендов) и др. Государственные и муниципальные унитарные предприятия применяют этот счет для учета всех видов расчетов с уполномоченными на их создание государственными органами и органами местного самоуправления.

К счету 75 «Расчеты с учредителями» могут быть открыты субсчета:

75-1 «Расчеты по вкладам в уставный (складочный) капитал»;

75-2 «Расчеты по выплате доходов» и др.

Фактическое поступление вкладов учредителей отражается по кредиту счета 75 «Расчеты с учредителями» в корреспонденции со счетами учета денежных средств и других ценностей. Так, если уставный капитал внесен внеоборотными активами, то в бухгалтерском учете делается запись по дебету счета 08 «Вложения во внеоборотные активы» и кредиту счета 75 «Расчеты с учредителями» на стоимость внесенных в счет вкладов зданий,

сооружений, машин, оборудования и иного имущества, относящегося к основным средствам.

Имущество и ценные бумаги, вносимые в счет вкладов в уставный капитал, оценивают по согласованной между учредителями стоимости, ориентированной на реальные рыночные цены.

В унитарных предприятиях по кредиту счета 75 «Расчеты с учредителями» субсчет 1, именуемому «Расчеты по выделенному имуществу», производят расчеты с государственными органами или органами местного самоуправления по имуществу, переданному на баланс на праве хозяйственного ведения или оперативного управления:

- при создании предприятия;
- при пополнении оборотных средств;
- при изъятии имущества.

Сумма НДС по переданным участниками, учредителями объектам имущества в качестве вклада в уставный (складочный) капитал подлежит у инвесторов восстановлению в размере, ранее принятом к вычету, а по внеоборотным активам – в сумме, пропорциональной остаточной (балансовой) стоимости без учета переоценки. Эта сумма НДС не включается в стоимость имущества и подлежит налоговому вычету у принимающей организации. Сумма НДС по полученному имуществу отражается обычной записью по данным переданного счета-фактуры:

Д-т сч. 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям»

К-т сч. 75-1 «Расчеты по вкладам в уставный (складочный) капитал».

После оприходования ценностей сумма НДС принимается к вычету:

Д-т сч. 68 «Расчеты по налогам и сборам», субсч. «Расчеты по НДС»

К-т сч. 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям».

В акционерных обществах формирование уставного капитала происходит путем продажи акций. Когда они реализуются по цене превышающей их номинальную стоимость, на сумму проданных акций по номинальной стоимости выполняется запись:

Д-т сч. 51 «Расчетные счета», 50 «Касса», 52 «Валютные счета»

К-т сч. 75-1 «Расчеты по вкладам в уставный (складочный) капитал».

На разницу между продажной и номинальной стоимостью реализованных акций:

Д-т сч. 75-1 «Расчеты по вкладам в уставный (складочный) капитал»

К-т сч. 83 «Добавочный капитал».

Аналитический учет на счете 80 «Уставный капитал» организуют таким образом, чтобы обеспечивать формирование информации по учредителям организации, стадиям формирования капитала и видам акций. Основанием для ведения аналитического и синтетического учета на счете 80 «Уставный капитал» являются учредительные документы, изменения и

дополнения к ним, отчеты о выпусках акций.

Аналитический учет на счете 75, субсчет 1 «Расчеты по вкладам в уставный (складочный) капитал» следует вести по каждому акционеру, отражая название документа, согласно которому физическое или юридическое лицо стало владельцем ценных бумаг, и код государственной регистрации акций, а также сумму задолженности по вкладу в уставный капитал и дату ее погашения. Основанием для ведения аналитического учета на данном субсчете служат учредительные документы, изменения и дополнения к ним, акты приемки-передачи основных средств, материалов, товаров, нематериальных активов, платежные поручения, приходные кассовые ордера и другие документы.

В течение осуществления хозяйственной деятельности организаций, имеющих различные организационно-правовые формы, возможен выход из них учредителя (участника, пайщика) и, соответственно, возврат принадлежащих им долей в уставном (складочном) капитале.

Увеличение (или уменьшение) уставного капитала организации может быть осуществлено только по решению учредителей после внесения соответствующих изменений в устав организации и другие учредительные документы.

При увеличении уставного капитала кредитуют счет 80 «Уставный капитал» и дебетуют счета учета источников увеличения уставного капитала:

83 «Добавочный капитал» - на сумму добавочного капитала, направляемого на увеличение уставного капитала;

82 «Резервный капитал» - на сумму используемого резервного капитала;

84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» - на сумму нераспределенной прибыли, направляемой на увеличение уставного капитала;

75 «Расчеты с учредителями» - на сумму вкладов учредителей;
другие счета учета источников увеличения капитала.

Уменьшение уставного капитала может происходить в связи с требованиями законодательства: размер уставного капитала не должен быть меньше стоимости чистых активов акционерного общества по данным годового бухгалтерского баланса.

Если по окончании второго и каждого последующего финансового года в соответствии с годовым бухгалтерским балансом, предложенным для утверждения акционерам общества, или результатами аудиторской проверки стоимость чистых активов общества оказывается меньше его уставного капитала, общество обязано объявить об уменьшении своего уставного капитала до величины, не превышающей стоимости его чистых активов.

Под стоимостью чистых активов акционерного общества понимается величина, определяемая путем вычитания из суммы активов акционерного

общества, принимаемых к расчету, суммы его пассивов, принимаемых к расчету.

В состав активов, принимаемых к расчету, включаются:

- внеоборотные активы, отражаемые в первом разделе бухгалтерского баланса (нематериальные активы, основные средства, незавершенное строительство, доходные вложения в материальные ценности, долгосрочные финансовые вложения, прочие внеоборотные активы);

- оборотные активы, отражаемые во втором разделе бухгалтерского баланса (запасы, налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям, дебиторская задолженность, краткосрочные финансовые вложения, денежные средства, прочие оборотные активы) за исключением стоимости в сумме фактических затрат на выкуп собственных акций, выкупленных акционерным обществом у акционеров для их последующей перепродажи или аннулирования, и задолженности участников (учредителей) по взносам в уставный капитал.

В состав пассивов, принимаемых к расчету, включаются:

- долгосрочные обязательства по займам и кредитам и прочие долгосрочные обязательства;

- краткосрочные обязательства по займам и кредитам;

- кредиторская задолженность;

- задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов;

- резервы предстоящих расходов;

- прочие краткосрочные обязательства.

Если по окончании второго и каждого последующего финансового года стоимость чистых активов общества оказывается меньше величины минимального уставного капитала, общество обязано принять решение о своей ликвидации.

При уменьшении уставного капитала дебетуют счет 80 «Уставный капитал» и кредитуют счета учета источников уменьшения уставного капитала:

- счет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» - на сумму снижения размеров вкладов или номинала стоимости акций для покрытия убытка;

- счет 75 «Расчеты с учредителями» - на сумму вкладов, возвращенных учредителям;

- счет 81 «Собственные акции (доли)» - на сумму номинальной стоимости аннулированных, выкупленных у акционеров акций.

В акционерных обществах размещение (продажа) акций (доли) другому лицу отражается корреспонденцией:

Д-т сч. 75, субсчет 1 «Расчеты по вкладам в уставный (складочный) капитал»

К-т сч. 81 «Собственные акции (доли)».

Оплата новым акционером (учредителем) акций (доли):

Д-т сч. 51 «Расчетные счета», 50 «Касса», 52 «Валютные счета»

К-т сч. 75-1 «Расчеты по вкладам в уставный (складочный) капитал».

Аннулирование выкупленных акционерным обществом собственных акций производится записью:

Д-т сч. 80 «Уставный капитал»

К-т сч. 81 «Собственные акции (доли)».

Возникающая на счете 81 «Собственные акции (доли)» разница между фактическими затратами на выкуп акций и номинальной их стоимостью относится на сч. 91 «Прочие доходы и расходы»:

Д-т сч. 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет 2 «Прочие расходы»

К-т сч. 81 «Собственные акции (доли)».

*Поленова С.Н., кандидат экономических наук,
доцент, доцент*

*Миславская Н.А., доктор экономических наук,
доцент, профессор Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г.Москва*

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

В состав собственного капитала организации помимо уставного (складочного капитала), уставного фонда, паевого фонда, включается резервный и добавочный капитал, нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) и целевое финансирование.

Резервный капитал – создаваемый акционерными обществами и совместными предприятиями в обязательном порядке фонд, используемый на покрытие убытков от хозяйственной деятельности или для выкупа собственных акций.

Таким образом, резервный фонд создается в акционерных обществах и обществах с ограниченной ответственностью в соответствии с уставом.

Для акционерных обществ в соответствии с Федеральным законом «Об акционерных обществах» от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ создание резервного капитала является обязательным. В акционерных обществах размер резервного фонда не может быть менее 5% величины уставного капитала.

Общества с ограниченной ответственностью создают резервный капитал добровольно в соответствии с уставом в соответствии с требованиями Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 8 февраля 1998г. № 14-ФЗ. Для обществ с ограниченной ответственностью законодательных ограничений на использование резервного фонда не установлено, расходоваться эти средства могут на цели, предусмотренные в уставе общества.

Для обобщения информации о состоянии и движении резервного капитала предназначен счет 82 «Резервный капитал».

Резервный фонд образуется за счет чистой прибыли в конце года, что отражается следующей записью:

Д-т сч. 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)»

К-т сч. 82 «Резервный капитал».

Средства резервного фонда, образованного в соответствии с законодательством, могут быть направлены на покрытие убытка за отчетный год. Также резервный фонд используется для погашения облигаций акционерного общества и выкупа акций (в случае недостаточности иных средств).

Соответственно при использовании резервного фонда на погашение убытка должна быть сделана запись:

Д-т сч. 82 «Резервный капитал»

К-т сч. 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)».

Использование резервного капитала для выкупа собственных акций общества в случае отсутствия иных средств возможно, когда акционерное общество по решению общего собрания акционеров уменьшает уставный капитал путем покупки части собственных акций и сокращает их общее количество. В соответствии с нормами п. 2 ст. 101 Гражданского кодекса РФ такая возможность предоставляется акционерному обществу в соответствии с его уставом.

Выкуп собственных акций в размере фактических затрат учитываются записью:

Д-т сч. 81 «Собственные акции (доли)»

К-т сч. 51 «Расчетные счета», 50 «Касса».

Аннулирование акционерным обществом выкупленных собственных акций, результатом чего является уменьшение его уставного капитала, после проведения необходимых процедур, предусмотренных законодательством, отражается корреспонденцией:

Д-т сч. 80 «Уставный капитал»

К-т сч. 81 «Собственные акции (доли)».

Одновременно на сумму уменьшения уставного капитала происходит увеличение нераспределенной прибыли акционерного общества:

Д-т сч. 82 «Резервный капитал»

К-т сч. 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)».

Добавочный капитал является источником увеличения стоимости имущества организации.

Добавочный капитал возникает в результате:

- переоценки (дооценки) стоимости внеоборотных активов организации;
- эмиссионного дохода, образовавшегося в результате превышения продажной цены над номинальной стоимостью акций;

- возникновения курсовых разниц, при взносах в уставный капитал организации, выраженных в иностранной валюте.

Образование добавочного капитала отражается по кредиту счета 83 «Добавочный капитал» в корреспонденции с такими счетами как 01 «Основные средства», 75 «Расчеты с учредителями», 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» и др. Аналитический учет к счету 83 «Добавочный капитал» организуется в разрезе источников образования и направлений использования средств.

Дооценка основных средств возникает в коммерческой организации по данным проведенной переоценки объектов. По нормам п. 15 ПБУ 6/01 «Учет основных средств» организация имеет право не чаще одного раза в год (на начало отчетного периода) переоценивать группы однородных объектов основных средств по текущей (восстановительной) стоимости.

В последующих периодах такие объекты должны переоцениваться регулярно, чтобы стоимость основных средств, по которой они отражаются в бухгалтерском учете и отчетности, существенно не отличалась от текущей (восстановительной) стоимости.

Переоценка объекта основных средств производится путем пересчета:

- первоначальной стоимости основных средств;
- текущей (восстановительной) стоимости, если данный объект переоценивался ранее;
- суммы амортизации, начисленной за все время использования объекта основных средств.

Сумма дооценки объекта основных средств в результате переоценки зачисляется в добавочный капитал организации посредством следующей бухгалтерской записи:

Д-т сч. 01 «Основные средства»

К-т сч. 83 «Добавочный капитал».

Эмиссионный доход, являющийся источником формирования добавочного капитала, образуется у акционерных обществ, что отражается в учете записью:

Д-т сч. 75-1 «Расчеты по вкладам в уставный (складочный) капитал»

К-т сч. 83 «Добавочный капитал».

Курсовые разницы, образовавшиеся при формировании уставного капитала, учитываются в соответствии с ПБУ 3/06 «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте», утв. приказом Минфина РФ от 27 ноября 2006г. № 154н. Они представляют разницу между рублевой оценкой актива или обязательства, стоимость которых выражена в иностранной валюте, на дату исполнения обязательств по оплате или отчетную дату данного отчетного периода, и рублевой оценкой этого же актива или обязательства на дату принятия его к бухгалтерскому учету в отчетном периоде или отчетную дату предыдущего отчетного периода.

В учете капитала отражается курсовая разница, которая возникает между рублевой оценкой задолженности учредителя по вкладу в уставный капитал организации, оцененной в учредительных документах в иностранной валюте, исчисленной по курсу Банка России на дату поступления вкладов, и рублевой оценкой этого вклада на дату регистрации уставного капитала.

После принятия к бухгалтерскому учету вкладов учредителей пересчет их стоимости в связи с изменением курса валюты не производится.

Суммы, отнесенные по кредиту сч. 83 «Добавочный капитал», как правило, не списываются.

Уменьшение добавочного капитала может иметь в следующих случаях:

- при погашении сумм снижения стоимости внеоборотных активов по результатам их переоценки в пределах сумм их дооценки, проведенной в предыдущие отчетные периоды:

Д-т сч. 83 «Добавочный капитал»

К-т сч. 01 «Основные средства»;

- при направлении средств добавочного капитала на увеличение уставного капитала:

Д-т сч. 83 «Добавочный капитал»

К-т сч. 80 «Уставный капитал», 75 «Расчеты с учредителями»;

- при распределении добавочного капитала между учредителями организации:

Д-т сч. 83 «Добавочный капитал»

К-т сч. 75 «Расчеты с учредителями», субсчет 2 «Расчеты по выплате доходов»;

- при списании суммы дооценки внеоборотных активов, выбывающих из организации по различным причинам:

Д-т сч. 83 «Добавочный капитал»

К-т сч. 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)».

Аналитический учет по счету 83 «Добавочный капитал» организуется таким образом, чтобы обеспечить формирование информации по источникам образования и направлениям использования средств.

Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) – это конечный финансовый результат, полученный по итогам деятельности организации за отчетный год, характеризующий увеличение (или уменьшение) капитала за отчетный год и за весь период деятельности организации.

Формирование конечного финансового результата работы организации за финансовый год происходит на счете 99 «Прибыли и убытки». Кредитовый остаток по данному счету показывает величину чистой прибыли, а дебетовый – убыток, полученный за отчетный год. Чистая прибыль является важнейшим показателем эффективности работы предприятия и представляет собой часть прибыли, оставшуюся в

распоряжении организации после уплаты налогов.

31 декабря каждого года остаток по счету 99 «Прибыли и убытки» списывается на счет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)», таким образом, происходит реформация баланса.

К счету 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» целесообразно открыть следующие субсчета: субсчет «Прибыль, подлежащая распределению», субсчет «Нераспределенная прибыль», субсчет «Непокрытый убыток».

Реформация отражается на счетах бухгалтерского учета следующим образом.

Отражается списание нераспределенной прибыли:

Д-т сч. 99 «Прибыли и убытки»

К-т сч. 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)»,
субсчет «Прибыль, подлежащая распределению».

Списание убытка отражается следующей записью:

Д-т сч. 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)»,
субсчет «Непокрытый убыток».

К-т сч. 99 «Прибыли и убытки».

Чистая прибыль, отраженная на счете нераспределенной прибыли подлежит распределению. Решение о распределении прибыли принимается на общем собрании учредителей организации.

Прибыль может быть использована на:

- выплату дивидендов акционерам или участникам организации;
- пополнение резервного капитала организации;
- погашение убытков прошлых лет.

Начисление дивидендов участникам и акционерам отражается по дебету счета 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» и кредиту счетов 75 «Расчеты с учредителями» и 70 «Расчеты с персоналом по прочим операциям» (в том случае, когда участники и учредители являются сотрудниками организации).

Пополнение резервного капитала за счет чистой прибыли организации отражается в учете по дебету счета 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» и кредиту счета 82 «Резервный капитал».

Погашение убытка отражается внутренними записями по счету нераспределенной прибыли:

Д-т 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)»,
субсчет «Прибыль, подлежащая распределению»

К-т 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)»,
субсчет «Непокрытый убыток».

Средства целевого финансирования также являются частью капитала организации и представляют собой средства, полученные из бюджета, отраслевых и международных и межотраслевых фондов специального назначения, от других организаций и физических лиц для осуществления

мероприятий целевого назначения (гранты, взносы, субсидии, субвенции и др. средства целевого финансирования).

Целевое финансирование в системе бухгалтерского учета представляет:

- взносы и платежи юридических и физических лиц для осуществления мероприятий целевого назначения – взносы родителей за содержание детей в детских учреждениях; оплата проживающих в общежитиях и жилых домах, принадлежащих организации и находящихся на ее балансе; плата за обучение работников организации; взносы сторонних организаций в порядке долевого жилищного строительства и др.;

- средства из бюджета, внебюджетных фондов (фонда поддержки малого предпринимательства, фонда финансирования фундаментальных и прикладных исследований и др.) и других источников, которые предоставляются организации для финансирования государственных целевых программ поддержки той или иной отрасли национального хозяйства в общественных интересах.

Учет целевого финансирования ведется в соответствии с ПБУ 13/2000 «Учет государственной помощи», утвержденного приказом Минфина РФ от 16 октября 2000г.

По нормам п. 1 ПБУ 13/2000 «Учет государственной помощи» полученные коммерческой организацией целевые средства, имеющие условно безвозвратный и безвозмездный характер, признаются в бухгалтерском учете как увеличение экономической выгоды в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества).

Принятие к бухгалтерскому учету целевых поступлений в денежной форме или в виде ресурсов, отличных от денежных средств, производится, когда одновременно имеется уверенность, что:

- условия предоставления целевых средств будут организацией выполнены. В качестве обоснования данного условия служат заключенные организацией договоры, принятые и публично объявленные решения, технико-экономические обоснования;

- целевые средства будут получены. Подтверждением может являться бюджетная роспись (доходы и расходы бюджета по подразделениям бюджетной классификации – главный документ, на основании которого осуществляется исполнение бюджета), акты приемки-передачи ресурсов и т.д.

Синтетический учет бюджетных средств в организациях ведется на пассивном счете 86 «Целевое финансирование». Аналитический учет организуется по назначению целевых средств (на выполнение конкретных целевых программ, целевых мероприятий, на покрытие убытков, на пополнение оборотных средств организации и др.) и в разрезе источников поступления.

Отражение целевых средств в системе счетов зависит от принятого в учетной политике для целей бухгалтерского учета способа их признания:

- исходя из наличия уверенности в выполнении организацией условий предоставления финансирования и того, что оно будет получено;
- по мере фактического получения ресурсов.

При первом способе целевые средства в форме денежных средств, признанные в бухгалтерском учете, отражаются как возникновение целевого финансирования и задолженности по целевым средствам:

Д-т сч. 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»

К-т сч. 86 «Целевое финансирование».

Операция фактического получения целевых денежных средств учитывается следующим образом:

Д-т сч. сч. 51 «Расчетные счета», 52 «Валютные счета», сч. 55 «Специальные счета в банках»

К-т сч. 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

Когда целевые средства предоставляются организациям как ресурсы, отличные от денежных средств, то после их оценки выполняется следующая корреспонденция:

Д-т сч. 07 «Оборудование к установке», 08 «Вложения во внеоборотные активы», 10 «Материалы», 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей», 41 «Товары» и др.

К-т сч. 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

Бюджетные средства, полученные (и израсходованные) государственными и муниципальными организациями в денежной форме на возмещение убытков, на уплату процентов по кредитам, предоставленным кредитными организациями, по обеспечению жизнедеятельности организаций в период ликвидации в соответствии с порядком применения бюджетной классификации, будут отражены:

Д-т сч. 86 «Целевое финансирование»

К-т сч. 98 «Доходы будущих периодов», субсчет 2 «Безвозмездные поступления».

Для второго способа признания целевых средств в бухгалтерском учете характерно их отражение на синтетических счетах после получения денежных средств записью по дебету сч. 51 «Расчетные счета», 52 «Валютные счета», сч. 55 «Специальные счета в банках» и кредиту сч. 86 «Целевое финансирование». В случае получения коммерческой организацией целевых средств в виде ресурсов, отличных от денежных средств, выполняется следующая корреспонденция:

Д-т сч. 07 «Оборудование к установке», 08 «Вложения во внеоборотные активы», 10 «Материалы», 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей», 41 «Товары» и др.

К-т сч. 86 «Целевое финансирование».

До тех пор, пока коммерческая организация не получит достаточных оснований для подтверждения условий предоставления ей целевых средств, оприходованные ресурсы, отличные от денежных средств, должны быть учтены как целевое финансирование.

Поступившие целевые бюджетные средства в форме денежных средств не облагаются НДС в момент их зачисления на счет организации-получателя (ст. 143 Налогового кодекса РФ).

Целевые средства могут быть предоставлены организации на финансирование расходов, понесенных в предыдущих отчетных периодах. Такие расходы по мере возникновения отражаются как увеличение прочих доходов:

Д-т сч. 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»

К-т сч. 91-1 «Прочие доходы».

Поступление целевых средств на счета в банках отражается корреспонденцией:

Д-т сч. 51 «Расчетные счета», 52 «Валютные счета», сч. 55 «Специальные счета в банках»

К-т сч. 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

По нормам п. 4 ПБУ 13/2000 «Учет государственной помощи» в бухгалтерском учете организации целевые средства в зависимости от направлений использования подразделяются на два вида:

- средства на финансирование капитальных расходов, связанных с покупкой, строительством или приобретением иным путем внеоборотных активов;
- средства на финансирование текущих расходов (материально-производственных запасов, заработной платы работающих, ЕСН с отчислениями на социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний и других расходов аналогичного характера).

Их списание производится со сч. 86 «Целевое финансирование» на увеличение финансовых результатов.

Списание целевых средств, числящихся на счете 86 «Целевое финансирование», зависит от вида полученных ресурсов. Суммы целевых бюджетных средств (субвенций и субсидий), предназначенных на финансирование капитальных расходов, при вводе объектов внеоборотных активов в эксплуатацию отражаются по дебету счета 86 «Целевое финансирование» и кредиту счета 98 «Доходы будущих периодов», субсчет 2 «Безвозмездные поступления».

В соответствии с п. 8 ПБУ 13/2000 «Учет государственной помощи» при списании на затраты производства амортизационных отчислений по основным средствам и нематериальным активам, приобретенным за счет бюджетных средств (по дебету счетов учета затрат на производство или издержек обращения) и кредиту счетов 02 «Амортизация основных средств»,

05 «Амортизация нематериальных активов») восстанавливаются финансовые результаты посредством следующей записи:

Д-т сч. 98 «Доходы будущих периодов», субсчет 2 «Безвозмездные поступления»

К-т сч. 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет 1 «Прочие доходы».

В качестве целевых средств организации могут быть выделены ресурсы, отличные от денежных средств, по которым амортизация не начисляется: земельные участки, объекты природопользования, объекты лесного и дорожного хозяйства и др.

Включение их стоимости в состав прочих доходов со счета 98 Доходы будущих периодов», субсчет 2 «Безвозмездные поступления» следует производить исходя из срока выполнения условий предоставления целевого финансирования. Например, при использовании федеральной субсидии на строительство цеха по производству инвалидных колясок на условиях последующей передачи в течение пяти лет определенного количество продукции по льготным ценам домам престарелых и приобретение земельного участка под цех, влечет включение стоимости этого участка в состав прочих доходов также в течение пяти лет.

Целевые бюджетные средства на финансирование текущих расходов (материально-производственных запасов, оплаты труда, отчислений в государственные внебюджетные фонды и других расходов аналогичного характера) в коммерческих организациях признаются в качестве доходов будущих периодов в момент принятия к бухгалтерскому учету (МПЗ и т.д.):

Д-т сч. 86 «Целевое финансирование»,

К-т сч. 98 «Доходы будущих периодов».

Сформированные в учете расходы отчетного периода по выполнению условий предоставления целевых средств, а также расходы по возмещению убытков относятся на прочие доходы бухгалтерской записью (по мере отпуска МПЗ в производство, начисления оплаты труда и произведения других аналогичных расходов):

Д-т сч. 98 «Доходы будущих периодов», субсчет «Безвозмездные поступления»

К-т сч. 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет 1 «Прочие доходы».

ПБУ 13/2000 «Учет государственной помощи» предусмотрены правила учета возврата целевых средств. Признание средств в отчетном году, когда возникли обстоятельства для возврата, влечет исправительные записи:

Д-т сч. 86 «Целевое финансирование»

К-т сч. 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»

на сумму уменьшения финансирования целевых мероприятий.

Возврат ранее полученных ресурсов отражается по дебету сч. 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» и кредиту сч. 51 «Расчетные счета», 52 «Валютные счета», 55 «Специальные счета в банках».

*Поленова С.Н., кандидат экономических наук,
доцент, доцент
Миславская Н.А., доктор экономических наук,
доцент, профессор Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

СПОСОБЫ ПОГАШЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Между организациями осуществляются различные формы расчетов, которые варьируются в зависимости от рода хозяйственной деятельности и финансового положения контрагентов.

Все формы расчетов подразделяются на денежные и неденежные. Для их отражения на счетах бухгалтерского учета используются различные счета, порядок записей на которых определяются Гражданским кодексом РФ, Положением ЦБР от 3 октября 2002 г. N 2-П «О безналичных расчетах в Российской Федерации».

Денежные способы погашения обязательств подразумевают, что обязательства между партнерами будут погашены в установленные договором сроки путем перечисления соответствующих денежных средств на расчетные счета контрагентов или выплачены наличными денежными средствами через кассу, т.е. расчеты могут быть как наличными, так и безналичными. Формы расчетов между покупателем и поставщиком определяются договором.

Денежными способами погашения обязательств являются следующие:

- оплата наличными денежными средствами;
- расчеты платежными поручениями;
- инкассовая форма расчетов;
- аккредитивная форма расчетов;
- расчеты в порядке плановых платежей;
- расчета на условиях коммерческого кредита;
- расчеты посредством внесения задатка;
- расчеты при участии посредников и другие (чеками, с использованием пластиковых карт, электронных платежных систем, платежных требований).

1. Расчеты наличными денежными средствами гарантируют оперативное и точное исполнение обязательств. Поскольку покупатель приобретает ценности и расплачивается за них одновременно, в бухгалтерском учете не отражается его задолженность.

В расчетах наличными денежными средствами Указанием ЦБР от 20 июня 2007 г. № 1843-У установлен предельный размер расчетов наличными денежными средствами в рамках одного договора, заключенного между контрагентами, который не должен превышать 100 000 рублей. Расчеты

наличными денежными средствами должны производиться только в кассу поставщика.

2. Расчеты платежными поручениями заключаются в том, что владелец счета поручает обслуживающему его банку перевести определенную в соответствующим образом оформленном платежном поручении сумму денежных средств на счет указанного плательщиком лица.

3. Инкассовая форма расчетов осуществляется с помощью оформления платежных требований и инкассовых поручений.

Платежное требование – расчетный документ, содержащий требование получателя средств к плательщику об уплате определенной денежной суммы в соответствии с заключенным между ними договором через банк.

Расчеты платежными требованиями могут производиться за поставленные товары, выполненные работы и оказанные услуги, а также по другим основаниям, предусмотренным договором, и составляются на бланке утвержденной формы.

Инкассовое поручение - является расчетным документом, на основании которого производится списание денежных средств со счетов плательщиков в беспорном порядке.

Инкассовые поручения применяются:

- 1) в случаях, когда беспорный порядок взыскания денежных средств установлен законодательством, в том числе для взыскания денежных средств органами, выполняющими контрольные функции;
- 2) для взыскания по исполнительным документам;
- 3) в случаях, предусмотренных сторонами по основному договору, при условии предоставления банку, обслуживающему плательщика, права на списание денежных средств со счета плательщика без его распоряжения.

Инкассовые поручения также как и вышерассмотренные документы составляется на бланках строго определенной формы.

4. Аккредитивная форма расчетов - это форма расчетов, которая заключается в поручении плательщика своему банку (банку-эмитенту) произвести платеж на счет и в банк получателя после предоставления последним пакета документов, свидетельствующих об исполнении обязательств, предусмотренных условиями договора. Аккредитивная форма расчетов применяется с целью обеспечения гарантии платежа.

В бухгалтерском учете расчеты по аккредитивной форме учитываются на счете 55 «Специальные счет», субсчет «Аккредитивы».

5. Расчеты в порядке плановых платежей осуществляются между организациями при необходимости проведения постоянных и равномерных поставок товарно-материальных ценностей (поставка химических веществ в организации, не имеющие права их хранения). Договором между поставщиком и подрядчиком устанавливается постоянная плановая сумма платежа и количество продукции или услуг, подлежащая ежедневной оплате. Оплата оформляется платежным требованием или платежным поручением. В

установленные в договоре сроки производится сверка и урегулирование взаимных требований и расчетов. Такие расчеты ведутся с использованием счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» и 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» на отдельно выделенных субсчетах.

6. Расчеты на условиях коммерческого кредита. Коммерческий кредит может быть предоставлен как поставщиком в виде отсрочки платежа, так и покупателем в виде аванса и предварительной оплаты. Коммерческий кредит предоставляется не по самостоятельному кредитному договору, а только во исполнение обязательств по договору поставки продукции. Плата за коммерческий кредит (как это часто бывает) может быть не предусмотрена в договоре, или установлена в виде увеличения (уменьшения) цены на товар, либо процентов к его стоимости с учетом срока кредита.

7. Расчеты посредством внесения задатка заключаются во внесении покупателем определенной денежной суммы в счет причитающихся по договору платежей. Задаток является доказательством заключения договора и обеспечивает его исполнение. При неисполнении обязательств стороной, уплатившей задаток, он ей не возвращается, и вся сумма остается у получателя. В бухгалтерском учете этот факт учитывается как получение прочих доходов у продавца и понесение прочих расходов у покупателя и отражается на соответствующих субсчетах счета 91 «Прочие доходы и расходы».

8. Расчеты при участии посредников осуществляются в рамках агентских договоров, договоров поручения и комиссии. Последний вариант является наиболее часто используемым.

В соответствии со ст. 990 ГК РФ по договору комиссии одна сторона (комиссионер) обязуется по поручению другой стороны (комитента) за вознаграждение совершить одну или несколько сделок от своего имени, но за счет комитента.

Комитент сохраняет право собственности на товар, переданный на комиссию, до момента его продажи покупателю. Поэтому для отражения отгрузки товара в его учете используется счет 45 «Товары отгруженные».

Комиссионер учитывает принятые на комиссию товары на счете забалансовом счете 004 «Товары, принятые на комиссию».

Для учета взаимных расчетов и обязательств комитент и комиссионер используют счет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

Неденежные способы погашения задолженности в условиях растущего объема торговых сделок и нестабильности финансового положения организаций, связанного с временным недостатком наличных денежных средств, недоступностью банковских кредитов из-за высоких процентных ставок, неденежные способы проведения расчетов приобретают особое значение. Они включают в себя следующие формы урегулирования обязательств: расчеты с применением векселей и ценных бумаг; зачет взаимных требований; перемена лиц в обязательстве; товарообменные

(бартерные) операции (по договору мены); финансирование под уступку денежного требования (договор факторинга); соглашение об отступном; новация.

Законодательной основой вексельного обращения в Российской Федерации являются следующие законодательные документы:

- ГК РФ, ст. 142 «Ценные бумаги», ст. 143 «Виды ценных бумаг», ст. 815 «Вексель»;

- Положение о переводном и простом векселе, введенном в действие постановлением ЦИК СССР и СНК от 07.08.1937 № 104/1341. Разъяснения к данному документу приведены в Федеральном законе «О переводном и простом векселе» от 11.03.1997 № 48-ФЗ.

Бухгалтерский учет операций с векселями регламентируют следующие основополагающие документы:

- Положение по бухгалтерскому учету «Учет финансовых вложений» ПБУ 19/02 от 10 декабря 2002 г. N 126н;

- Положение по бухгалтерскому учету «Учет расходов по займа и кредитам» ПБУ 15/08 от 6 октября 2008г. № 107н;

- Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01 от 9 июня 2001 г. № 44н.

- Письмо Минфина РФ от 31 октября 1994 г. N 142 «О порядке отражения в бухгалтерском учете и отчетности операций с векселями, применяемыми при расчетах между организациями за поставку товаров, выполненные работы и оказанные услуги» (с изменениями от 16 июля 1996 г.).

Вексель – это ценная бумага, удостоверяющая простое и ничем не обусловленное личное обязательство векселедателя, либо другого, указанного векселедателем, плательщика, уплатить при наступлении указанного в векселе срока определенную сумму денежных средств владельцу векселя.

Таким образом, организация-покупатель посредством выдачи векселя, которой выступает в качестве долговой расписки, подтверждает, что по прошествии определенного периода времени выплатит организации-продавцу определенную сумму денежных средств. В данной ситуации покупатель является векселедателем, продавец – векселедержателем, а сам вексель называется простым (соло-векселем).

Переводной вексель (тратта) – это ценная бумага, удостоверяющая предложение векселедателя указанному в векселе предполагаемому плательщику выплатить в установленный срок определенную сумму денег владельцу векселя.

Данный вид векселя составляется и подписывается кредитором с целью урегулирования дебиторской задолженности и содержит приказ должнику уплатить в указанные в векселе сроки сумму третьему лицу.

В данном случае, векселедатель (кредитор) будет называться трассантом, векселедержатель (получатель платежа) – ремитентом, а плательщик – трассатом.

Расчеты с помощью переводного векселя подразумевают обязательное наличие согласия плательщика (трассата) на оплату указанной в векселе суммы, посредством проставления на ценной бумаге собственноручной подписи. Такое правовое явление называется акцептом векселя. В том случае, когда согласие трассата на оплату векселя отсутствует, векселедержатель вправе взыскать соответствующую сумму с векселедателя.

Расчеты векселями часто сопровождаются выдачей гарантии по вексельному обязательству – авалья. Лицо, выдающее полную или частичную гарантию (соответственно вексель будет иметь полную или частичную обеспеченность) уплаты указанной в векселе суммы называется авалистом. Аваль оформляется авалистом посредством проставления соответствующей надписи либо непосредственно на векселе, либо на дополнительно оформленном листе. В случае оплаты векселя авалистом, он имеет право требовать возмещение платежа с лица, на имя которого был выдан аваль.

Одним из важных качеств векселя, делающих его одним из самых простых и удобных средств погашения долговых обязательств является его оборачиваемость, то есть возможность векселедателя передавать свою обязанность заплатить по векселю и возможность векселедержателя передать свое право получить денежные средства третьим лицам. Эта операция осуществляется путем оформления передаточной надписи – индоссамента. Передающая вексель сторона становится индоссантом, а получатель векселя – индоссатом.

Исходя из экономического содержания расчетных операций с использованием векселей, последние подразделяются (исходя из практики осуществления вексельных расчетов) на товарные и финансовые.

Товарный (коммерческий) вексель используется при оформлении расчетных операций за поставленные товары, работы и услуги и является отсрочкой платежа.

Если вексель приобретается с целью вложения свободных денежных средств организации, то его принято называть финансовым. Оформление финансового векселя является следствием договора займа, когда одна сторона получает от другой определенную сумму денежных средств, что удостоверяется выдачей векселя.

Таким образом, векселя относятся к инструментам заимствования средств, и следовательно могут предусматривать выплату процентов. Если в векселе не указана сумма причитающихся к выплате процентов, то сумма выданного векселя может превышать величину погашаемого им долга перед контрагентом. Таким образом, возникает дисконт – это разница между суммой, указанной в векселе и суммой основного долга.

Бухгалтерский учет векселей, применяемых при осуществлении расчетных операций за поставленные товары, работы и услуги организуется следующим образом.

У организации-покупателя (векселедателя) учет ведется на счетах 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» на специально открываемом субсчете «Векселя выданные» в корреспонденции с дебетом счетов учета материальных ценностей, затрат на производство, расходов на продажу.

У организации-поставщика (векселедержателя) получение векселя отражается по дебету счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» на субсчете «Векселя полученные», в корреспонденции со счетом 90 «Продажи».

Организация аналитического учета по счетам 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» должна обеспечивать получение необходимой информации о суммах полученных и выданных векселей и отдельно процентов по ним в разрезе:

- выданных векселей, срок оплаты которых наступил (счета 60,76);
- полученных векселей, срок оплаты которых не наступил (счет 62);
- выданных векселей с просроченным сроком оплаты (счета 60,76);
- полученных векселей, с просроченным сроком оплаты (счет 62).

Например, у векселедателя получение поступивших материалов отражается как кредиторская задолженность по счетам 60 «Расчета с поставщиками и подрядчиками» или 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет «Векселя выданные» за полученные материальные ценности.

Таким образом, при поступлении материальных ценностей делается бухгалтерская запись:

Д-т сч. 10 «Материалы», 20 «Основное производство» – К-т сч. 60 «Расчета с поставщиками и подрядчиками» (на стоимость материалов без НДС);

Д-т сч. 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям» – К-т сч. 60 «Расчета с поставщиками и подрядчиками» – на сумму НДС по приобретенным материальным ценностям.

При выдаче векселя делается запись: Д-т сч. 60 «Расчета с поставщиками и подрядчиками» – К-т сч. 60 «Расчета с поставщиками и подрядчиками», субсчет «Векселя выданные» на всю сумму долга поставщику, включая сумму причитающихся к оплате процентов. Сумма процентов по векселю при приобретении товарно-материальных ценностей, в соответствии с требованиями ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» включается в их стоимость. Впоследствии сумма процентов списывается на производственные затраты по мере поступления материалов в производство в общеустановленном порядке.

Если проценты по векселю связаны с оказанием услуг непроизводственного характера, то их сумма включается в состав прочих расходов и отражается следующей записью: Д-т сч. 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет 2 «Прочие расходы» - К-т сч. 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», субсчет «Векселя выданные».

Если срок расчетов по векселю превышает один месяц, то дисконт, с целью равномерного включения его в расходы периода, отражается с применением счета 97 «Расходы будущих периодов» следующим образом: Д-т сч. 97 «Расходы будущих периодов» - К-т сч. 60 «Расчета с поставщиками и подрядчиками», субсчет «Векселя выданные». Ежемесячное включение выплаты процентов в состав расходов отражается записью: Д-т сч. 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет 2 – К-т сч. 97 «Расходы будущих периодов».

При погашении вексельного обязательства в установленные сроки необходимо сделать следующие записи: Д-т сч. 60 «Расчета с поставщиками и подрядчиками», субсчет «Векселя выданные» - К-т сч. 51 «Расчетные счета» - на сумму погашения долга по векселю; Д-т сч. 68 «Расчеты по налогам и сборам» – К-т сч. 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям» – на сумму зачета по НДС.

В условиях договора может быть предусмотрено условие льготирования платежа по векселю, если векселедатель произведет досрочный расчет. Тогда сумма недоплаченной кредиторской задолженности отразится в учете записью: Д-т сч. 60 «Расчета с поставщиками и подрядчиками», субсчет «Векселя выданные» – К-т сч. 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет 1 «Прочие доходы».

У векселедержателя при отгрузке товаров в учете делается запись:

Д-т сч. 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» – К-т сч. 90 «Продажи» – на сумму дебиторской задолженности покупателя, Д-т сч. 90 «Продажи» – К-т сч. 68 «Расчеты по налогам и сборам» – на сумму НДС, подлежащего перечислению в бюджет.

При получении векселя в обеспечение долга: Д-т сч. 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», субсчет «Векселя полученные» - К-т сч. 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» – на всю сумму долга (включая НДС).

Если условиями договора предусмотрена выплата процентов по векселю, то их сумма включается в состав прочих доходов и отражается следующим образом: Д-т сч. 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», субсчет «Векселя полученные» - К-т сч. 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет 1 «Прочие доходы».

В случае получения дисконта векселедержателем, его сумма отражается с использованием счета 98 «Доходы будущих периодов»: Д-т сч. 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», субсчет «Векселя полученные» - К-т сч. 98 «Доходы будущих периодов», субсчет 1 «Доходы, полученные в

счет будущих периодов». Постепенное списание суммы дохода по дисконту отражается записью: Д-т сч. 98 «Доходы будущих периодов», субсчет 1 – К-т сч. 99 «Прибыли и убытки».

Получение долга по векселю в срок отражается следующим образом: Д-т сч. 51 «Расчетные счета» – К-т сч. 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», субсчет «Векселя полученные».

Если оплата по векселю была произведена досрочно, сумма основного долга уменьшается и на разность суммы в оплате делается бухгалтерская запись: Д-т сч. 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет 2 «Прочие расходы» – К-т сч. 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», субсчет «Векселя полученные».

При осуществлении расчетов при помощи переводных векселей особенностью бухгалтерского учета является оформление взаимозачета обязательств у передающих вексель сторон.

У трассанта при зачете долга будет сделана следующая запись: Д-т сч. 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», субсчет «Векселя выданные» – К-т сч. 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

У индоссанта при зачете своего долга будет оформлена запись: Д-т сч. 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» – К-т сч. 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», субсчет «Векселя полученные».

Переданные векселя необходимо учитывать на забалансовом счете 009 «Обеспечения обязательств и платежей выданные» по общей сумме задолженности (включая проценты) до момента погашения векселя.

Если оплата по векселю не была произведена в указанные сроки, то у векселедержателя данная задолженность учитывается следующим образом: Д-т сч. 76, субсчет «Расчеты по претензиям» – К-т сч. 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», субсчет «Векселя полученные».

Зачет взаимных требований позволяет ликвидировать неплатежи, повысить ликвидность балансов организаций в результате сокращения дебиторской и кредиторской задолженностей.

В соответствии с нормами ст. 410 Гражданского кодекса РФ для проведения взаимозачета необходимо соблюдение двух условий:

- однородность встречных требований;
- факт наступления срока погашения обязательств.

Однородные встречные требования – это требования, которые могут быть сведены к эквиваленту, например, обязательства сторон друг перед другом должны быть качественно сопоставимы (деньги и деньги, товары и товары).

Обязательным условием, предшествующим взаимозачетной операции, является сверка взаиморасчетов и оформление акта этой сверки. Акт составляют по данным бухгалтерского учета сторон в произвольной форме, в нем указывают: номера договоров и первичных документов, по которым возникли задолженности, суммы задолженностей с выделением НДС.

После оформления акта сверки одна из сторон в письменной форме представляет заявление о проведении зачета, подписанное руководителем организации и главным бухгалтером. После получения этого заявления другой стороной, взаимозачетная сделка вступает в силу.

Еще одним видом организации расчетов между предприятиями, который может использоваться при недостаточном количестве денежных средств является заключение договора об уступке требований (договора цессии), ст. 382 ГК РФ.

Предметом договора цессии является продажа дебиторской задолженности. Сторона, передающая право требования называется цедентом, а сторона, приобретающая это право – цессионарием. Должник должен быть уведомлен о заключении договора переуступки права требования, так как до получения соответствующей информации, он имеет право на неисполнение обязательств в отношении долга перед цессионарием.

При заключении договора между цедентом и цессионарием необходимо составить договор, в котором должны содержаться следующие сведения:

- наименование и реквизиты первоначального и нового кредитора;
- основание возникновения у должника обязательства перед первоначальным кредитором и подтверждающие данный факт документы (акты выполненных работ, оказанных услуг, отгруженных товаров и т.д.)
- сумма уступаемого требования;
- основание уступки.

По договору мены (бартерная сделка) в соответствии со ст. 567 ГК РФ каждая из сторон обязуется передать в собственность другой стороны один товар в обмен на другой. Таким образом, каждая из сторон одновременно является и продавцом, который обязуется передать соответствующий товар и покупателем, который обязуется принять товар в обмен на поставленный.

ГК РФ предусматривает такую форму погашения обязательств как перевод долга, которая допускается только с согласия кредитора. При переводе долга обязательство об уплате переходит от первоначального дебитора к новому. Обязательным условием сделки является тот факт, что третье лицо (новый должник) обязательно должно являться дебитором прежнего должника.

Следующим способом урегулирования задолженности является финансирование под уступку денежного требования (договор факторинга), ст. 824 ГК РФ. Суть договора заключается в том, что продавец поставляет продукцию покупателю и уступает право требования долга финансовому агенту (фактору), за что последний сразу выплачивает продавцу 80-90% задолженности. Остаток (за вычетом комиссионного вознаграждения) продавец получает после того, как покупатель перечислит деньги в адрес финансового агента.

По договоренности сторон обязательство может быть прекращено соглашением об отступном. Например, между сторонами сделки был заключен договор о поставке материалов, предполагающий оплату денежными средствами. Ввиду недостаточности наличных денежных средств у покупателя было заключено соглашение об отступном и в качестве оплаты за материалы были переданы основные средства.

Замена первоначального обязательства другим между теми же лицами называется новацией (ст. 414 ГК РФ). Отличие новации и отступного заключается в том, что отступное предполагает прекращение взаимоотношений между сторонами, а новация – лишь замену первоначального обязательства при сохранении взаимоотношений.

*Полозова А.В.
студент 5 курса*

экономического факультета

*Артемяева С.С., доктор экономических наук
профессор кафедры финансов и кредита*

экономического факультета

*ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный университет
им. Н.П. Огарева»*

Российская Федерация, Республика Мордовия, г. Саранск

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДНОЙ ЧАСТИ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ

Необходимость совершенствования организации и функционирования местных бюджетов в настоящее время - одна из первоочередных задач государства. Будучи максимально приближенными к населению, местные бюджеты - первичное звено в организации публичной власти, обеспечивающим, в конечном счете, устойчивость и демократичный характер всей системы властных институтов. Поэтому сбои и проблемы в работе местных бюджетов негативным образом сказываются на состоянии всего общества.

Формирование и управление муниципальными бюджетами в такой стране как Россия усложняется из-за наличия ряда неблагоприятных факторов. К таким факторам относятся, прежде всего, значительные различия в транспортной и социальной инфраструктуре, излишняя централизация планирования и контроля, неравномерность развития экономической базы регионов, территорий и муниципальных образований, невозможность учета федеральным центром всех особенностей и проблем конкретного муниципального образования. Все это сказывается на уровне социально-экономического развития муниципальных образований и на эффективности местной экономики, и, следовательно, на состоянии муниципального бюджета.

На сегодняшний день можно выделить следующие общие проблемы местных бюджетов:

- противоречивая нормативно - правовая база;
- несоответствие объема полномочий органов местного самоуправления имеющимся в их распоряжении материально-финансовым ресурсам;
- несбалансированность местного бюджета;
- слабая собственная доходная базы;
- безответственность должностных лиц местного самоуправления.

Особенно актуальна в современных условиях проблема увеличения ресурсной базы местных бюджетов. Следует отметить, что одним из способов для мобилизации доходов местных бюджетов является проведение мероприятий по увеличению поступлений местных налогов.

Как показывает практика, средства бюджеты муниципальных образований без финансовой помощи из регионального бюджета не достаточны для решения вопросов местного значения, что снижает эффективность органов местного самоуправления. Это означает, что местные бюджеты в большей степени формируются за счет межбюджетных трансфертов в форме дотаций и субсидий с регионального уровня. Таким образом, необходимо создать условия, стимулирующие органы местного самоуправления к развитию собственной доходной базы и, в первую очередь, к росту налогового потенциала соответствующих территорий, к повышению собираемости местных налогов посредством включения в систему оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления соответствующих показателей.

Перспективы формирования собственных доходов местных бюджетов в РФ зависят от решения ряда задач.

В первую очередь, это четкое определение понятия собственных доходов местных бюджетов в законодательстве.

Во-вторых, повышение финансовой самостоятельности муниципальных образований. Решение этой задачи может быть достигнуто за счет передачи на местный уровень доходных источников, получаемых в режиме собственных доходов.

В-третьих, это обеспечение стабильности доходных источников муниципальных бюджетов, отработанность механизмов поступления доходов, что позволит местным властям действовать с учетом перспективы, планировать свои действия на несколько лет вперед, сосредоточивая ресурсы на нужных направлениях.

В-четвертых, наполнение муниципальных бюджетов необходимыми средствами должно производиться так, чтобы у местного самоуправления формировались стимулы для социально-экономического развития территорий.

В-пятых, необходима разработка механизма судебной защиты права местного самоуправления на необходимый уровень собственных доходов

местных бюджетов.

Таким образом, собственные доходы местных бюджетов должны стать основным ресурсом для эффективной реализации закрепленных за ними расходных полномочий, включая выравнивание бюджетной обеспеченности муниципальных образований.

Важнейшим блоком для формирования доходной части местных бюджетов являются неналоговые доходы, поэтому в настоящее время необходима их оптимизация.

В данном направлении целесообразны следующие механизмы:

- принятие нормативно-правовых актов, регламентирующих размеры и порядок отчислений в муниципальный бюджет части прибыли муниципальных унитарных предприятий.

- увеличение поступления доходов от использования муниципального имущества. Для более эффективного управления муниципальным имуществом рекомендуется провести его инвентаризацию, составить перечень имущества, сдаваемого в аренду, выявить неиспользуемые активы или неэффективно используемые, принять соответствующие меры (продажа, аренда, приватизация);

Как видно из перечня предложенных мер и механизмов, муниципальные образования обладают большим налоговым и неналоговым потенциалом. Увеличение доходной базы бюджета зависит, в первую очередь, от эффективного и профессионального муниципального менеджмента, ведь на данном этапе существования местные бюджеты имеют целый ряд нерешенных и существенных проблем, связанных с отсутствием интереса у представителей органов местного самоуправления в формировании дополнительных доходов. Сейчас основные доходы зачисляются в бюджеты регионов и федеральный бюджет, а не в местные бюджеты. Так, например, если бы в местные бюджеты зачислялись еще такие налоги, как налог на прибыль организаций и транспортный налог, ситуация значительно изменилась бы в лучшую сторону. Это стало бы стимулом для местных органов власти развивать и расширять производство на своих территориях, что в свою очередь положительно повлияет на экономику всей нашей страны. Одной из главных проблем местных бюджетов является отсутствие интереса в формировании дополнительных источников доходов. Решение этой проблемы возможно лишь на законодательном уровне.

В числе проблемных вопросов в формировании доходной базы местных бюджетов следует также назвать предоставление налоговых льгот по местным налогам на федеральном уровне. Предоставляемые налоговые послабления должны подвергаться постоянному анализу эффективности с учетом показателей социальной и бюджетной эффективности. Пролонгация любых льгот без проведения подобной оценки должна быть запрещена. На усмотрение муниципальных властей должно быть предоставлено право

замены налоговых льгот на инвестиционный кредит или адресное финансирование. Таким образом, важной составляющей мероприятий по повышению доходной базы местных налогов является установление экономически обоснованных налоговых льгот.

Безусловно, многие проблемы, влияющие на поступление местных налогов, укрепление финансовой базы местных бюджетов, совершенствование межбюджетных отношений, требуют решения на федеральном уровне. В том числе и совершенствование кадастровой оценки земли, внесение изменений в действующее законодательство по обеспечению обязательной регистрации собственности граждан. На муниципальном уровне первоочередной задачей в решении проблемы пополнения местных бюджетов является снижение недоимки по местным налогам и арендным платежам.

В настоящее время перед муниципальными образованиями стоит также проблема достоверного прогнозирования объёма доходов местного бюджета. В складывающихся условиях необходим четкий экономический прогноз Минэкономразвития на очередной финансовый год, сценарии развития ситуации в экономике и меры государственного регулирования, которые будут применены в том или ином случае. Без такого прогноза все попытки реально оценить перспективы формирования доходной базы местных бюджетов будущего года, будут больше похожи на попытки «угадать».

Добиться улучшения сегодняшней ситуации, связанной с недостаточной обеспеченностью региональных и местных бюджетов финансовыми средствами, реально путём усовершенствования действующей законодательной базы, кропотливой работы по совершенствованию норм федерального законодательства, внесения изменений в ведомственные нормативные документы. На этой основе необходимо создать новый механизм совместной работы ведомств, организовать новый тип взаимодействия между бизнесом и властью. Только так можно обеспечить наполняемость бюджетов и создать предпосылки для динамичного роста экономики.

Использованные источники:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации - М.: Эксмо, 2011. - 320с.
2. Кузнецова О.С. Резервы увеличения финансовой устойчивости доходной базы местных бюджетов / О.С. Кузнецова // Экономика, предпринимательство и право. - 2012. - №5(16). - С. 9-17
3. Стрельникова С. А. Заключительное заседание года / С. А. Стрельникова // Бюджет. - 2012. - №12. - С. 56-60

*Поляева А. А.
студент 515 группы
Ермошина Т.В., к.э.н., доцент
кафедры налоги и налогообложение
ФГБОУВПО МГУ им. Н.П.Огарева
Россия, г.Саранск*

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Проблема налогообложения банков представляется достаточно интересной, поскольку включает в себя ряд самых различных аспектов как правового, так и экономического плана. Часто имеет место несоответствие роли банков, степени научной разработанности банковской системы, их налогообложения и выполнения функций посредника между налогоплательщиками и государством. Такие несоответствия затрудняют процесс приспособления банков к задаваемым государством налоговым условиям и ограничивают положительное влияние, которое это приспособление может оказать и оказывает на макроэкономическое поведение банковского сектора. Без этого невозможно усилить мотивационное, регулирующее воздействие системы налогообложения на банковский сектор с целью повышения его надежности и активизации участия в обеспечении экономического роста.

Реформирование налоговой системы Российской Федерации привело к тому, что налоговый метод стал основным методом мобилизации доходов бюджетной системы страны. Однако процесс реформирования налоговой системы еще не завершен и в отдельных отраслях экономики все еще остаются проблемы в сфере налогообложения, что в значительной мере относится к банковской деятельности. Налоговые методы регулирования призваны формировать макроэкономические условия, наиболее благоприятные для функционирования денежно-кредитной системы, что будет способствовать ее устойчивости к конъюнктурным колебаниям, превращению в активный инструмент инвестиционных процессов и экономического роста.

Необходимо отметить, что система налогообложения должна рассматриваться не только как средство изъятия в бюджет денежных средств, а как способ регулирования деятельности коммерческих банков. Нельзя забывать, что бесперебойное функционирование банковской системы имеет принципиальное значение для экономики в целом. Цель налогообложения коммерческих банков должна состоять в том, чтобы они оставались крупными, экономически сильными налогоплательщиками, надежным источником доходов бюджета.

Основная задача налогового воздействия на деятельность коммерческих банков на современном этапе заключается в переориентации вложений банков в реальный сектор экономики, а не в спекулятивные

инструменты банковской деятельности (межбанковское кредитование, рынок ценных бумаг, валютные ценности).

Налогообложение коммерческих банков - проблема чрезвычайно сложная, поскольку коммерческие банки являются не только крупными налогоплательщиками, но и экономическими субъектами, платежеспособность которых имеет большое общественное значение.

От того, как будут развиваться, и функционировать коммерческие банки, во многом зависит их прибыль, а значит и увеличение доходов федерального, региональных и местных бюджетов.

С точки зрения налогового регулирования банковской деятельности особое значение имеют налог на прибыль и налог на добавленную стоимость.

В целях повышения заинтересованности банков в предоставлении долгосрочных инвестиций для развития производства в реальном секторе экономики предлагается освободить от налогообложения прибыль банков, полученную от предоставления долгосрочных кредитов (на срок более года) на развитие производства. Освобождение доходов коммерческих банков, полученных от предоставления кредитов на развитие производства, создание новых рабочих мест, существенно не увеличит инвестиции в реальный сектор экономики, если не будут внесены изменения в налоговое законодательство производителей, то есть тех, кто будет брать кредиты.

Без создания экономической заинтересованности тех, кто будет брать долгосрочные кредиты, невозможно обеспечить совпадения интересов коммерческих банков и производителей. Для этого необходимо внести изменения в налоговое законодательство, одновременно освобождая от налога на доходы коммерческих банков, полученные от предоставления долгосрочных кредитов, выданных на развитие производства, и снижая ставки налога на прибыль (например, в 2 раза), полученную с продукции (услуг) от расширения производства или создания нового производства за счет долгосрочных кредитов полученных в коммерческих банках. Снижение ставки должно иметь не разовый, а долгосрочный характер – на период 3-5 лет. В этом случае бюджет только выигрывает, поскольку будут поступать другие виды налогов от вновь появившегося производства (налог на добавленную стоимость, и другие налоги, где базой служит не прибыль, а объем реализации, фонд заработной платы).

Конечно, при таком подходе может появиться соблазн для простой оптимизации налогообложения (как у банков, так и у предприятий). Поэтому перевод коммерческих банков на вышеописанную систему налогообложения и освобождение от налогов доходов российский коммерческих банков, полученных от предоставления долгосрочных кредитов на развитие производства, потребует создания четкого механизма контроля за использованием долгосрочных кредитов по назначению. А он на сегодняшний день отсутствует. Необходимо создать условия, при которых

коммерческому банку было бы выгодно брать эти кредиты для расширения производства, для создания новых рабочих мест. А условия могут быть таковыми: коммерческие банки полностью освобождаются от налога на прибыль, полученную от предоставления долгосрочных кредитов для развития промышленного, строительного производства.

Доходы, полученные коммерческими банками, также освобождаются от налогов, как и дорожные фонды, на содержание жилья и соцкультбыта. При этом производителям следует установить: полученную прибыль за счет взятых долгосрочных кредитов облагать налогом в течение 5 лет со дня ввода в эксплуатацию производственных мощностей за счет взятых долгосрочных кредитов по ставке, уменьшенной в 2 раза. На таких же условиях должно осуществляться предоставление кредитов сельхозпроизводителям и предприятиям, занимающимся переработкой сельхозпродукции и продукции животноводства.

Введение предлагаемых условий не сократит поступлений в бюджет. Даже если предприятия в первый год после ввода в эксплуатацию мощностей не будут получать прибыль, то доход для бюджета будет за счет того, что уменьшатся выплаты по безработице, и, кроме того, в бюджеты будут поступать налоги в виде подоходного налога с заработной платы.

Существует необходимость сформировать такую систему налогообложения банков (и в первую очередь за счет наиболее эффективного налогообложения прибыли), которая стимулировала бы банки на увеличение доли кредитов, выдаваемых реальному сектору экономики, на рост вложений в ценные бумаги и предприятий, что в конечном счете, приведет к росту доходов кредитных организаций и через налоги положительно скажется на доходности бюджетов различных уровней.

Таким образом, система налогообложения должна способствовать, кроме пополнения доходной части бюджета, подъему экономики, то есть быть тем экономическим рычагом, при помощи которого производителю выгодно увеличивать мощности, наращивать объемы реализации продукции (работ, услуг).

*Поляева А. А.
студент 515 группы
Ермошина Т.В., к.э.н., доцент
кафедры налоги и налогообложение
НИ МГУ им. Н.П.Огарева
Россия, г.Саранск*

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Налогообложение кредитных организаций, осуществляемое в рамках общей концепции налогообложения, определено их специфической ролью, поскольку они не только крупные налогоплательщики, но и экономические

субъекты, платежеспособность которых имеет большое общественное значение. С банковских счетов хозяйствующие субъекты в безналичном порядке рассчитываются за купленные товары, произведенные работы, оказанные услуги, осуществляют платежи в бюджет. На банковских счетах находятся безналичные денежные средства предприятий и организаций, с банковских счетов осуществляется выплата заработной платы, что в значительной степени оказывает влияние на налично-денежный оборот в государстве.

Банки осуществляют кредитование организаций и предприятий, а также физических лиц, что позволяет кредитным организациям получать процентные доходы, которые являются основным источником совокупных доходов и оказывают значительное влияние на финансовый результат деятельности.

Актуальность вопросов налогообложения банков не вызывает сомнения. Эта тема логично вписывается в общероссийскую дискуссию о проблемах совершенствования налоговой политики в России, доработки Налогового кодекса и, наконец, формирования целостной национальной налоговой системы. Налоговая реформа в России без опоры на банки не возможна, как и интеграция страны в мировое хозяйство, однако возникает большое количество вопросов в связи с тем, на какие именно банки могут опираться государственный и частный секторы экономики.

Настоящий период характеризуется процессами трансформации некоторых крупных банков в банки-банкроты, появлением на рынке банковских услуг новых крупных банков, вырастающих из числа средних банков, прекращением деятельности целого ряда средних и мелких банков, особенно в регионах. Современная банковская система оказалась неустойчивой, а целый ряд ее основных элементов — неэффективны с точки зрения управления и достижения финансовых результатов. Государство не смогло найти в банковской системе достойной опоры ни в вопросах собираемости налогов непосредственно от банковской деятельности, ни в вопросах обеспечения банками своевременных налоговых перечислений предприятий-клиентов в бюджеты различных уровней. Частное решение вопроса о погашении задолженности перед бюджетом вследствие нарушения платежной системы страны было найдено при проведении Банком России специальных мер по «расшивке неплатежей».

Вместе с тем налогообложение банков представляет собой одну из наиболее интересных тем в контексте развития интеграционных процессов в банковском бизнесе. Актуальность вопросов реформирования национальной банковской системы обусловлена переходом России к принципиально новым экономическим отношениям. Теоретические основы данной темы российские экономисты стали разрабатывать только с 1990 г., так как до этого времени система налогообложения нашей страны была развита очень слабо — практически все предприятия и организации принадлежали

государству, а, следовательно, весь доход поступал в государственный бюджет.

Банковская система, созданная в начале 1990-х гг., для России была практически новым сектором экономики. Поэтому законодательная база, в том числе по налогообложению кредитных учреждений, была очень неустойчива и не подготовлена к тем условиям, при которых существовали банки. Кроме того, налоговое законодательство строилось на основе производственного сектора. С целью как можно быстрее наполнить бюджет деньгами налоговому законодательству в сфере кредитных учреждений было отведено очень мало места, поэтому нормальных налоговых платежей в бюджет от этого сектора экономики не поступало.

Анализ монографической и периодической литературы позволяет сделать вывод о том, что и в настоящее время налогообложению кредитных организаций уделяется довольно незначительное внимание, которое главным образом направлено на освещение существующего законодательства, нежели на анализ проблем и нахождение путей выхода из них. Практически полностью отсутствует информация о доли налоговых платежей, собранных с коммерческих банков, в общей сумме доходов государственного бюджета, что сильно затрудняет анализ состояния банковского сектора, а он в настоящее время не находится на стадии подъема, хотя и занимает существенную область в экономике нашей страны.

Проблемы учета налогов и сборов в банках изложены в российской профессиональной литературе, в ряде монографий. Вопросы налогообложения российских банков выступали предметом дискуссий и обсуждений различных форумов, конференций, съездов банковских специалистов. По опыту западных стран кредитные учреждения рассматриваются как опора налоговой системы, осуществляющими расчеты налогоплательщиков с налоговым ведомством; налоговыми агентами, по сбору и перечислению налогов в бюджет, служат источником информации о налогоплательщиках и их хозяйственной деятельности, а также создают новые финансовые технологии, обеспечивающие повышенный уровень контроля над денежными потоками в стране.

Особое положение банков в налоговой системе обусловлено тем, что во взаимоотношениях с налоговыми органами банки выступают в трех действующих лицах:

- ✓ непосредственно как самостоятельные налогоплательщики;
- ✓ как посредник между государством и налогоплательщиками, через которого осуществляют финансово-хозяйственные операции другие налогоплательщики (предприятия, организации, граждане) и который в силу указанного может предоставить налоговым органам специфические услуги, в том числе необходимую информацию для проверки правильности исчисления и своевременности уплаты налогов в бюджет;

✓ как налоговые агенты (в части исчисления, удержания налогов из денежных средств, выплачиваемых налогоплательщиками, и перечисления их в бюджет).

Под действие впервые созданной в России налоговой системы попадали различные субъекты экономики, в том числе коммерческие банки. Время, прошедшее с начала проведения налоговых реформ, позволяет говорить не только о трансформации налоговой системы России, но и о становлении системы налогообложения в ряде сфер народного хозяйства, в том числе одной из важнейших — финансово-кредитной. Зависимость от общих экономических условий и ряда других особенностей требует индивидуального, взвешенного подхода к системе налогообложения коммерческих банков.

В то же время система налогообложения в соответствии с ранее действующими законодательными актами и настоящим Налоговым кодексом во многом не учитывает ее специфичность. Вышеприведенная трехуровневая структура налоговой системы за прошедшие почти двадцать лет в течение четырех глобальных реформ налоговой системы России претерпела значительные изменения, особенно в видовой структуре налогов.

Данные изменения касаются и коммерческих банков, поскольку их система налогообложения является одним из элементов общегосударственной налоговой системы. В рамках ранее характеризующихся этапов качественное состояние системы налогообложения коммерческих банков России характеризуется также тремя основными периодами.

На первом этапе (1992–1993 гг.) банковская деятельность рассматривалась, в отличие от других видов деятельности, как имеющая особенности в механизме налогообложения. Второй этап (1994–2001 гг.) характеризуется распространением на банки общих положений в системе налогообложения, и прежде всего, налога на прибыль.

Однако ставка этого налога для них была установлена на более высоком уровне, чем для других предприятий. Кроме того, по банкам действовали специальные положения по составу затрат, учитываемых при исчислении налога на прибыль (например, «Об особенностях определения налогооблагаемой базы для уплаты налога на прибыль банками и др. кредитными учреждениями» от 16 мая 1994 г. № 491). Третий этап, с 2002 года по настоящее время, начался с введением в действие первой и второй частей Налогового кодекса Российской Федерации (НК РФ). Наиболее значительные изменения на этом этапе связаны с главой 25 НК РФ, когда на все организации, относящиеся к финансово-кредитной сфере, в том числе и банки, распространились общие положения по налогу на прибыль, а также уровень налоговой ставки. При подготовке главы 25 вновь поднимался вопрос о возврате к налогу на доходы (или о введении налога на активы) в отношении банковской деятельности.

Ранее уже было отмечено, что в любой налоговой системе банки занимают особое положение, обусловленное тем, что во взаимоотношениях с налоговыми органами банк выступает как самостоятельный налогоплательщик, посредник между государством и другими налогоплательщиками, налоговый агент. Анализ структуры и содержания НК РФ позволил выявить, что в нем в качестве субъектов налоговых отношений названы лишь шесть: налогоплательщики (плательщики сборов), налоговые агенты, налоговые органы (Федеральная налоговая служба (ФНС России)), сборщики налогов, Государственный таможенный комитет и Министерство финансов РФ (Минфин России).

Из всего вышеизложенного можно сделать вывод о том, что в специфические самостоятельные участники налоговых отношений банки и кредитные учреждения прямо не выделены. В то же время отдельные статьи НК РФ устанавливают статус, права и обязанности банков, что фактически определяет их особую и важнейшую роль в отечественной налоговой системе. Взимание налогов с кредитных организаций банковского типа, как и с других налогоплательщиков, регулируется нормами налогового права.

*Поляева А.А.
студент 515 группы
НИ Мордовский государственный
университет им. Н.П.Огарева
Ермошина Т.В., к.э.н., доцент
кафедры налоги и налогообложение
НИ МГУ им. Н.П.Огарева
Россия, Саранск*

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИБЫЛИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В РОССИИ

Проблемы реформирования налогообложения прибыли коммерческих банков в Российской Федерации являются чрезвычайно актуальными. НК РФ, несмотря на всю его прогрессивность, по сравнению с ранее действовавшим налоговым законодательством, способен лишь частично решить комплекс проблем, связанных с налогообложением прибыли коммерческих банков и стимулированием кредитования коммерческими банками реального сектора экономики. Поэтому необходим комплекс взаимосвязанных мер по совершенствованию налогового законодательства, а значит, по повышению эффективности налогового воздействия на экономику, одно из важнейших мест среди которых принадлежит совершенствованию налогового регулирования прибыли банков.

В условиях финансовой нестабильности в стране меняются макроэкономические показатели, негативное влияние которых будет сказываться еще длительный период. В этой кризисной ситуации банки должны принимать реальные меры по поддержанию экономики,

стимулированию развития ее отдельных отраслей, улучшению режима возврата ссуд, организации нормальных взаимоотношений с клиентами, вести грамотный экономический анализ кредитных вложений, что неизменно отразится на формировании их налоговой базы по налогу на прибыль.

В этой связи возникает необходимость формирования такой системы налогообложения прибыли банков, которая стимулировала бы их деятельность в направлении увеличения вложений средств в реальный сектор экономики, позволила бы увеличить их доходы, а, следовательно, балансовую прибыль, способствовала бы увеличению суммы уплачиваемого налога на прибыль, поступающего в федеральный и региональные бюджеты. Необходимо продумать систему льготного налогообложения прибыли банков, полученной от кредитования малого бизнеса, сельского хозяйства, отраслей реального сектора экономики, наукоемких отраслей экономики и др.

Необходимо отметить, что система налогообложения должна рассматриваться не только как средство изъятия в бюджет денежных средств, но и как способ регулирования деятельности коммерческих банков. Нельзя забывать, что бесперебойное функционирование банковской системы имеет принципиальное значение для экономики в целом. Цель налогообложения прибыли коммерческих банков должна состоять в том, чтобы они оставались крупными, экономически сильными налогоплательщиками, надежным источником доходов бюджета.

В качестве приоритетных направлений совершенствования налогообложения прибыли коммерческих банков на современном этапе экономического развития следует определить следующие:

- реформировать действующее налоговое законодательство с учетом специфики деятельности коммерческих банков;
- регламентировать взаимодействие и координацию действий Центрального банка РФ как органа, регулирующего бухгалтерский учет в банках, и Федеральной налоговой службы России как органа, обеспечивающего выполнение налоговых законов.

Теперь рассмотрим конкретные направления совершенствования действующего механизма налогового регулирования прибыли коммерческих банков.

Во-первых, требуют расширения права банков по созданию резервных фондов за счет себестоимости. Это позволит банкам более активно проникать на еще не освоенные рынки России (а впоследствии и зарубежные – особенно рынки развивающихся стран), принимать участие в кредитовании реального сектора экономики. В качестве конкретного примера можно привести резерв, формируемый под прочие активы банка, который формируется за счет чистой прибыли банка. Данный порядок не соответствует международной практике. В связи с этим необходимо либо

формализовать порядок его создания, либо ужесточить контроль за порядком его формирования с одновременным предоставлением разрешения относить расходы по его созданию на себестоимость.

В этой связи, первоочередными, с точки зрения совершенствования системы налогообложения прибыли кредитных организаций, являются следующие вопросы:

- в состав резервов, принимаемых в расчет налогооблагаемой базы по налогу на прибыль у кредитных организаций, должны включаться все резервы, сформированные в соответствии с нормативными актами Банка России под риски, вызванные добросовестными операциями и сделками;

- к расходам, учитываемым при расчете налогооблагаемой базы по налогу на прибыль, следует отнести затраты капитального характера по объектам производственного назначения (имеющим непосредственное отношение к банковской деятельности), а также расходы, связанные с организацией банком филиалов и представительств;

- нематериальные активы следует отнести к объектам, имеющим отношение к банковской деятельности, что позволит относить начисленный по ним износ к расходам, включаемым в себестоимость оказываемых банками услуг и в расчет налогооблагаемой базы для уплаты налога на прибыль.

Во-вторых, следует ввести единый порядок учета для целей налогообложения процентов по привлеченным средствам – проценты по займам (в том числе и субординационного, являющегося источником увеличения собственного капитала банка) аналогично процентам по кредитам и депозитам должны уменьшать налоговую базу по налогу на прибыль.

В-третьих, поскольку анализ подсистемы налогового администрирования налога на прибыль и возможные пути ее реформирования предполагают, что главной составляющей налогового администрирования выступает налоговый контроль, то в целях совершенствования и улучшения качества и результативности налоговых проверок налога на прибыль необходимо законодательное закрепление норм, согласно которым заключения по проверкам кредитных организаций Центральным банком РФ и его территориальными подразделениями и аудиторские заключения по подтверждению годового отчета банков в обязательном порядке направлялись в налоговые органы.

Структурирование выездных налоговых проверок, автоматизация обработки информации, проведение совместных проверок ФНС России, Банка России и аудиторскими фирмами призваны способствовать повышению эффективности налоговых проверок налога на прибыль, увеличению уровня информированности налоговых органов, что в свою очередь позволяет увеличить доходы бюджета в виде доначислений налога на прибыль организаций и санкций, а также избежать использования

банками различных схем оптимизации финансовых потоков и снизить затраты по сбору налога.

В-четвертых, необходимой мерой в области реформирования налогообложения прибыли коммерческих банков следует обозначить формирование в современных условиях предпосылок финансовой стабилизации российской экономики с целью создания системы налогообложения коммерческих банков, стимулирующей активизацию деятельности коммерческих банков в направлении вложения средств в реальный сектор экономики. В этой связи требует совершенствования система налогообложения банковской сферы в отношении прибыли банков-инвесторов:

- следует уделять внимание совершенствованию амортизационной политики как инструмента стимулирования роста объемов производства и инвестиций в банковской сфере;

- значительная экономическая поддержка может быть оказана также посредством освобождения от налогов прибыли, направляемой на расширение деятельности, приобретение оборудования, инвестиций в производство;

- в условиях резкого обострения проблемы обновления основных фондов в национальном хозяйстве целесообразно продление льгот, установленных для предприятий и организаций в части погашения инновационных кредитов из прибыли до налогообложения;

- целесообразно было бы применять более низкую ставку налога на прибыль в том случае, если банк систематически направляет прибыль не на выплату дивидендов, а на увеличение капитала банка, кредитование реального сектора экономики, развитие деятельности за рубежом;

- в связи с тем, что налог на прибыль организаций, уплачиваемый коммерческими банками, затрагивает уровень достаточности капитала и снижает чистый доход неравномерно, в налоговом законодательстве целесообразно предусмотреть ряд позиций, которые благоприятствовали бы определенным банковским доходам. В условиях, когда необходимо целенаправленное вложение средств в реальный сектор экономики, такими доходами могут выступать доходы банка от обслуживания (имеется в виду, прежде всего, вложение средств на средне- и долгосрочной основе) приоритетных отраслей реального сектора. Это тем более актуально, когда финансовое руководство банка стремится максимально снизить налог на прибыль, подлежащий выплате за текущую деятельность. Для этого, как правило, ведется работа со всеми отделами, управлениями и департаментами по обнаружению и использованию легальных возможностей неуплаты налога.

Итак, дальнейшие перспективы развития налогообложения прибыли коммерческих банков в России можно связать со следующими нововведениями: расширение права банков по созданию резервных фондов

за счет себестоимости; введение единого порядка учета для целей налогообложения процентов по привлеченным средствам – проценты по займам аналогично процентам по кредитам и депозитам должны уменьшать налоговую базу по налогу на прибыль; законодательное закрепление норм, согласно которым заключения по проверкам кредитных организаций Центральным банком РФ и его территориальными подразделениями и аудиторские заключения по подтверждению годового отчета банков в обязательном порядке направлялись в налоговые органы; создание системы налогообложения прибыли коммерческих банков, стимулирующей активизацию их деятельности в направлении вложения средств в реальный сектор экономики; введение дифференцированной ставки по налогу на прибыль и установления прогрессивных ставок по налогу; урегулирование вопроса о налогообложении закладных, которые выпускаются в обеспечение ипотечных кредитов; введение в НК РФ нормы, согласно которой налоговая база по этим эмиссионным ценным бумагам будет определяться как разница между ценой приобретения и ценой реализации ценной бумаги и др.

*Попова А.В.
студент 437 группы
Сыктывкарский государственный университет
Финансово-экономического факультета
Руководитель: к.э.н., доцент,
зав. Кафедрой Банковского дела
Чужмарова С.И.*

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ В РЕСПУБЛИКЕ КОМИ

Налоги играют важнейшую роль при воздействии государства на развитие экономики. Поэтому задача повышения инвестиционной активности хозяйствующих субъектов определяет необходимость выработки эффективных инструментов налогового регулирования и стимулирования.

Развитие национального рынка приобретает большую актуальность в процессе привлечения инвестиций для модернизации производственных мощностей отечественных предприятий в реальном секторе экономики, для претворения в жизнь социально-экономических реформ в России, что обуславливает актуальность исследования данной проблемы.

Под налоговыми льготами, как правило, понимается снижение налоговых ставок или сужение налоговой базы, уменьшающие налоговые обязательства экономических агентов.

Предоставление налоговых льгот и освобождений часто направлено на решение определенных социальных и распределительных задач (например, поддержка социально незащищенных слоев населения), стимулирование определенных видов экономической активности (например, инвестиции в основные средства, сельскохозяйственное производство), экономического

роста, в том числе в отдельных отраслях (например, инновационные технологии, благотворительная деятельность).

Для осуществления задач, связанных с увеличением инвестиционной составляющей в российской экономике предпринимается множество усилий, и одной из ключевых составляющих роста инвестиционной привлекательности России является инвестиционноориентированная налоговая система.[1]

Зарубежный опыт показывает, что снижение налогового бремени является мощнейшим инструментом по увеличению инвестиционной привлекательности, особенно если налоговое стимулирование применяется в комплексе с другими мерами. По данным исследования по состоянию на 2009 год, по оценке простоты ведения бизнеса Россия занимала 120 место из 183 стран, поднявшись на 8 позиций. В результате исследований, проводимых Российской экономической школой на протяжении с 2002 по 2009 год, было выделено 13 основных причин, мешающих развитию российского бизнеса, анализ которых выявил, что одной из ключевых и основных проблем, мешающих развитию российского бизнеса и коренным образом влияющего на инвестиционный климат являются налоговая система (уровень налогов), налоговое администрирование и факторы напрямую связанные с налогами – коррупция и судебная система.

Для улучшения инвестиционного климата первоочередной задачей становится трансформирование налоговой системы в части разработки инвестиционных налоговых льгот, упрощение нормативной базы, регламентирующей порядок расчетов налогов, по основным налогам (НДС, налог на прибыль), а также уточнения проблемных моментов налогового администрирования в части основных налогов.

В российской налоговой системе до 2002 года существовало множество налоговых льгот, в частности, по налогу на прибыль, стимулирующих приоритетные отрасли народного хозяйства, например, производство. Однако, несовершенство налогового законодательства привело к возникновению множества налоговых схем, связанных с налоговыми льготами, что привело к значительному снижению доходной части бюджета. Из-за отсутствия эффективного налогового законодательства, государство с 2002 года полностью отменило налоговые льготы по налогу на прибыль, что к привело к положительному краткосрочному эффекту в виде роста налоговых поступлений в соответствующие бюджеты. Однако данная мера имела отрицательные последствия для инвестиционной составляющей российской экономики.

Одним из инструментов стимулирования инвестиционных процессов в России являются региональные и местные льготы по налогу на прибыль (снижение ставки до 13,5%), транспортному налогу, налогу на имущество организаций, земельному налогу.

В Республике Коми сформирована законодательная база и система государственной поддержки инвестиционных проектов, гарантирующая инвесторам налоговые льготы и преференции.

Закон Республики Коми от 10 Ноября 2005г. N 113-РЗ предусматривает освобождение субъектов инвестиционной деятельности от уплаты налога на имущество организаций на 30 процентов и установление ставки налога на прибыль в размере 13,5%.[2]

За период с 2007 по 2009 годы объем инвестиций в основной капитал, осуществленных в регионе, вырос на 6% (в сопоставимых ценах) и по итогам 2009 года составил 108,4 млрд. рублей. По объему инвестиций в расчете на душу населения республика по-прежнему существенно (в 2009 году – более чем в 2 раза) опережает среднероссийский уровень и занимает 2 место в Северо-Западном федеральном округе и 7 место по стране.

Инвестиции в основной капитал[3]

Годы	Млн руб (в фактически действовавших ценах)	В % к предыдущему году (в сопоставимых ценах)
2003	25422	103,0
2004	34481	121,8
2005	50409	131,4
2006	74170	134,9
2007	63025	75,2
2008	83656	113,9
2009	109469	124,7
2010	102587	91,2

Для оценки существенности действующих налоговых механизмов стимулирования инвестиций и разработки предложений по их оптимизации необходимо провести оценку зависимости налоговых преференций и роста инвестиций.

Сумма недопоступления налога на прибыль в связи с установлением пониженной ставки налога

годы	Тыс.руб	В % к предыдущему году (в сопоставимых ценах)
2006	1934	
2007	6 558	339,1%
2008	26 576	405,2%
2009	100 243	377,2%
2010	862 730	860,6%

2011	1 892 446	219,4%

Однако, из-за того, что величина налоговой составляющей в общем объеме стимулирующих мер ничтожна такую оценку провести крайне затруднительно.

Благодаря позитивной динамике основных показателей социально-экономического развития региона международные рейтинговые агентства Fitch Ratings и Moody's Investors Service оценивают кредитоспособность Республики Коми на достаточно высоком уровне, что положительно влияет и на инвестиционную привлекательность республики. Прогнозы международных агентств подтверждают стабильность в экономическом развитии. Высокие темпы роста на территории республики обеспечивали инвестиции в реализацию трех крупных проектов, таких как строительство газопровода Бованенково-Ухта, реконструкция ОАО «Монди Сыктывкарский ЛПК» (проект «Степ»), комплекс по подготовке и переработке нефти и газа в Усинске. По остальным субъектам инвестиционной деятельности в целом наблюдался спад инвестиций в основной капитал.[4]

Это объясняется тем, что для получения льготы инвесторам необходимо выполнить ряд условий:

1) осуществление инвестиций в приоритетных видах экономической деятельности, определяемых Правительством Республики Коми в основных направлениях бюджетной и налоговой политики Республики Коми;

2) включение инвестиционных проектов в перечень приоритетных инвестиционных проектов, реализуемых и (или) планируемых к реализации на территории Республики Коми, утверждаемый в порядке, определяемом Правительством Республики Коми;

3) осуществление финансирования объектов социальной сферы, дорожной инфраструктуры Республики Коми, участия в реализации республиканских и (или) муниципальных целевых программ, в объемах финансирования, составляющих не менее 50 % от суммы предоставленных налоговых льгот по платежам в республиканский бюджет Республики Коми, в порядке, определяемом Правительством Республики Коми.

Наличие жестких требований обусловило предоставление налоговых льгот узкому кругу субъектов инвестиционной деятельности в ведущих отраслях экономики республики. В 2009 г. в Республике Коми льготы по налогу на прибыль получили только 3 субъекта инвестиционной деятельности в сфере лесопромышленного и нефтеперерабатывающего комплексов – крупнейшие организации Республики Коми.[5]

Проблемы

1. Заметим, что почти 90% процентов российского предпринимательского сектора применяют специальные режимы налогообложения (упрощенную систему налогообложения и единый налог

на вмененный доход) и лишь около 10% общий режим налогообложения, а вышеперечисленные налоговые преференции предназначены для предприятий, применяющих общий режим налогообложения. Для лиц, применяющих упрощенную систему налогообложения, доли налога на имущество и транспортному налогу в общей массе налоговых платежей составляют несущественную величину, а произошедшее снижение ставок по единому налогу в отдельных субъектах РФ рассматривается, прежде всего, как временная антикризисная мера.

Следовательно, при разработке комплекса мер налогового стимулирования инвестиционных процессов следует учитывать важность наличия налоговых льгот не только среднему и крупному бизнесу, применяющему общий режим налогообложения, но и малому бизнесу, применяющему специальные режимы налогообложения

2. Налоговые льготы и освобождения обычно значительно усложняют налоговое администрирование и исполнение требований налогового законодательства. Существование налоговых льгот формирует стимулы для злоупотреблений. Как правило, от налогоплательщиков, претендующих на применение льгот и освобождений, требуется соответствующее документальное подтверждение. В связи с необходимостью проверки представленных в налоговые органы данных растут затраты на администрирование. Тем не менее возможность злоупотреблений не исключается, что приводит к дополнительным искажениям и социальным издержкам в отношении ресурсов, затраченных на уклонение от налогов.

3. Размер налоговых льгот, предоставляемых региональными органами власти, не является определяющим фактором, влияющим на решение об инвестировании в конкретный регион. Для инвесторов более важным является не размер или период действия налоговых льгот, а сам факт принятия закона «Об инвестициях», который демонстрирует готовность региональной администрации оказывать поддержку инвесторам и возможность получения гарантий. В связи с этим значительную роль играют репутация региональных властей, доверие к их решениям, основу которого составляют стабильность принятых документов и последовательность региональной политики. В последнее время в региональных законах «Об инвестиционной деятельности» все больше внимания уделяется не льготам для инвесторов, а проработке таких вопросов как формирование региональной инвестиционной программы, проведение инвестиционного конкурса, а также осуществление государственной экспертизы инвестиционного проекта. При проведении экспертизы оценивается эффективность инвестиционного проекта.

Таким образом, стимулирующая функция установленных льгот в Республике Коми является слабо реализуемой и неэффективной. Необходимо расширить категории субъектов инвестиционной деятельности,

имеющих право на получение льготы по налогу на прибыль организаций путем совершенствования законодательства Республики Коми в части смягчения условий получения налоговых льгот.

Использованные источники:

1. Ряховский Д.И. Налоговое стимулирование инвестиционной деятельности URL://http://www.ieay.ru/
2. Региональный закон от 10 ноября 2005г. N 113-РЗ «О налоговых льготах на территории Республики Коми И внесении изменений в некоторые законодательные акты по вопросу о налоговых льготах».
3. Статистический ежегодник Республики Коми. 2011
4. Приказ от 30 декабря 2010г. Об утверждении ведомственной целевой программы «Повышение инвестиционной привлекательности Республики Коми и содействие активизации инвестиционной деятельности на территории Республики Коми (2011-2013 годы)»
5. Новокшонова Е.Н. Современные исследования социальных проблем, №1(05), 2011

Поскрякова И.В.

студент специальности «ГМУ» группа 502

ФГБОУ ВПО Башкирский государственный аграрный университет

Валиева А.Р., к.п.н, доцент кафедры

государственного и муниципального управления

Россия, г.Уфа

**УЧАСТИЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ВТО: ПЕРВЫЕ ИТОГИ
ВСТУПЛЕНИЯ**

Вступление России во Всемирную торговую организацию (ВТО) - вопрос общегосударственного масштаба, так как он затрагивает самые основы функционирования экономики.

Давать оценку характеристике участия Российской Федерации в деятельности ВТО очень непросто. Когда этот вопрос предался огласке он вызвал очень сильный резонанс во всех слоях населения нашей страны.

Как писала «Независимая газета», ещё в 2001 году бизнесмены из российских регионов путали ВТО с ООН, Всемирным банком и Международной торговой палатой[1]. В 2009 году, согласно результатам опроса ВЦИОМ, около 41 % россиян считали, что вступление во Всемирную торговую организацию соответствует интересам России. Категорически против вступления высказывались 20 % респондентов, а 39 % затруднялись дать оценку. Большинство россиян были уверены, что правительство должно отстаивать право господдержки таких отраслей экономики как сельское хозяйство и пищевая промышленность (86 % опрошенных), добыча нефти и газа (80 %), самолётостроение (70 %), банковские и страховые услуги (66 %) и лёгкой промышленности (65 %)[2].

С момента вступления РФ в ВТО прошло уже больше полугода, что позволяет нам делать первые выводы и анализировать сложившуюся ситуацию.

Первые официальные итоги вступления России в ВТО, подведенные экономистами Евразийской экономической комиссии (ЕЭК), эксперты комментируют такими словами: «Покасамые мрачные прогнозы не исполняются». Не произошлорезкого роста импорта, и наибольшее влияние на импорт оказали вовсе не пошлины в рамках ВТО, а курс российской валюты[3].

По первым итогам можноделать вывод, что больше всех от вступления России в ВТО пока выигрывают соседние страны. Из-заснижения пошлин на молочную продукцию и новых, менее строгих правил валютногообмена наотечественный рынок хлынули продукты из Финляндии, Прибалтики и стран СНГ. Всего за несколькоосенних месяцев на российских прилавках стало вдвое больше иностранногосыра, сгущенки и масла, а импорт сухого молока вырос более чем в 3 раза.

Особое внимание уделяется тем группам товаров, производство которых, по мнению предпринимателей, может больше всего пострадать от вступления в ВТО, – этоавтотранспорт, продукция машиностроения, обувь, текстиль, продовольствие[3].

В 2013 году ввозные пошлины будут снижаться еще больше, асубсидии отечественным производителям сократятся. В таких условиях российская молочная отрасль в принципе не сможет бороться с импортом. Руководитель аналитического центра "Союзмолоко" Татьяна Рыбаловасчитает, чтоочень высоказакредитованность производителей молока. Отсюда и высокая стоимость молока и, как следствие, высокая стоимость отечественной продукции, которая не выдерживает конкуренции состороны Украины, Белоруссии, а зачастую и дальнего зарубежья. К концу 3-го года пребывания в ВТОобъемы импорта будут значительно больше, объемы собственного производства уже заметносократятся[3].

Значительновырос импорт растительного масла (его рост составил 50%). Экономисты ЕЭК объясняют это двукратным увеличением объемов ввоза пальмового масла из-заснижения ставок пошлины. Более чем на треть выросли поставки табачных изделий. По всей видимости, поставщики просто решили не ждать очередного повышения акцизов и возможной реструктуризации канала продаж.

Но не по всем продовольственным товарам рост импортаоказался таким существенным. Например по фруктам и рыбе, наоборот, наблюдается сокращение ввоза[3].

Ввоз наземного транспорта в сентябре снизился на треть, импорт легковых автомобилей упал более чем на 40%. Такое снижение стало прямым и косвенным следствием введения Россией с 1 сентября утилизационного сбора, в том числе «эффектом базы» августа, в течение

которого импорт легковых автомобилей вырос более чем на 20%. На этом фоне зарубежные поставки судов и плавучих средств увеличились почти на треть при сохранении прежних тарифов.

Показатели импорта текстильных изделий и обуви по сравнению с августом 2012 года практически не изменились.

Спрос на импортные перевозки автотранспортом из Европы на данный момент достаточно стабильный и предсказуемый. Ажиотажа нет ни в одной из отраслей, которые обслуживает «Совтрансавтоэкспедиция», объемы импорта постоянные, в том числе и по проектным грузам[3].

Гендиректор «Совтрансавтоэкспедиции» Леонид Шляпников считает, что Россия отстаивает свои позиции перед вступлением в этот альянс по плавному, медленному снижению пошлин и сохранению значительных субсидий в ключевых отраслях: деревообработке и машиностроении. «Быстрых изменений здесь можно ожидать только в отношении реализации спекулятивных интересов импортеров в некоторых областях, где произошло снижение пошлин, или, напротив, ожидался их рост, или появились «льготные» квоты на импорт», – говорит Леонид Шляпников.

В качестве одного из ярких примеров он приводит временный рост импорта транспортных средств до момента введения утилизационного сбора. Общая ситуация на рынке импорта готовых автомобилей по-прежнему остается стабильной с учетом роста количества производств и собираемых на территории России автомобилей[4].

Таможенные пошлины – далеко не единственный фактор, определяющий объемы внешней торговли, замечают эксперты.

Некоторые аналитики замечают, что существует такой фактор, как валютный курс. По сравнению с осенью прошлого года рубль существенно ослабел по отношению к доллару, что и обусловило снижение объемов импорта.

Резкий рост объемов ввоза ряда продовольственных товаров аналитики объясняют эффектом «низкой базы». В связи с тем, что импортеры придерживались закупки за рубежом до момента снижения пошлин, а затем их резко нарастили, в прошлом году сформировалась низкая база.

По словам Раченкова, никаких больших ожиданий в отношении ВТО и не должно было быть[3]. Дело в том, что большая часть импортных таможенных тарифов в России и так была невысока, а после вступления в ВТО если и снизилась, то несильно. «Наибольшую угрозу вступление представляло для сельхозпроизводителей и пищевой промышленности, однако пока самые мрачные прогнозы не исполняются», – отмечает Раченков[4].

Стоит заметить, что введение некоторых правил существенно растянуто по времени. К примеру, пошлины на иномарки снижены пока только на 5% (до 25%). Основное снижение (до 15%) будет проходить в течение семи лет. Пошлина на импорт свинины вне квоты также

снижена пока всего на 5% (до 65%)[4]. Полная их отмена произойдет только в 2019 году.

Большинство экспертов сходятся во мнении, что для них куда более интересными представляются ожидания в отношении экспорта российских товаров. Прежде всего, речь идет о металлургической промышленности. Хотя и об этом судить еще слишком рано.

По оценкам Минэкономразвития, на поставки российских товаров за рубеж по-прежнему действуют десятки ограничений. Максимальное количество ограничительных мер действует в ЕС, на Украине, в США и Белоруссии. Более половины всех действующих антидемпинговых мер введены в отношении импорта российских черных металлов и изделий из них. Второе место занимают минеральные удобрения.

До недавнего момента в отношении российских товаров действовало почти 100 различных ограничений, сегодня их насчитывается 73. После вступления в ВТО у России появился аргумент, к которому можно апеллировать, а именно: соответствуют или не соответствуют те или иные барьеры для российской продукции правилам ВТО. Во втором случае появляется обоснование для требований отмены ограничений[5].

Использованные источники:

1. Прокопенко, Д. В регионах не знают, что такое ВТО [Электронный ресурс] / Д. Прокопенко // «Независимая газета». – 25.05.2009. – Режим доступа: <http://www.ng.ru/news/16667.html>. – 12.03.2013.
2. Воробьева, И. Запутались в трёх буквах [Электронный ресурс] / И. Воробьева // Ежедневная аналитическая газета «РБК daily». - 13.07.2010. – Режим доступа: <http://www.rbcdaily.ru/politics/562949978999790>. – 12.03.2013.
3. Журавлева, Н. Обошлось без сюрпризов [Электронный ресурс] / Н. Журавлева // Деловая газета «Взгляд». – 29.10.2012. – Режим доступа: <http://vz.ru/economy/2012/10/29/604792.html>. – 12.03.2013.
4. Романов, А. Запад потирает руки: Россия вступила в ВТО [Электронный ресурс] / А. Романов // Первый мультипортал “КМ.RU”. – 24.08.2012. – Режим доступа: <http://www.km.ru/world/2012/08/24/otnosheniya-rossii-s-vto/zapad-potiraet-ruki-rossiya-vstupila-v-vto>. – 12.03.2013.
5. Балиев, А. Экспорт под запретом [Электронный ресурс] / А. Балиев // Российская бизнес-газета «Российская газета». - 01.06.2012. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2012/06/01/torgovlya.html>. – 13.03.2013.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГА ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИИ

Многие маркетологи задаются вопросом «А нужен ли стратегический маркетинг и маркетинг партнерских отношений в России?». Каковы же перспективы развития маркетинга партнерских отношений в России,[ст1] и в чем заключаются противоречия развития партнерства?

Каждый человек, приспособляясь в жизни, так или иначе стремится к комфорту, качеству, удобству и индивидуальности. Учесть вкусы всех потребителей сразу просто невозможно, так же как и невозможно учесть всевкусы и предпочтения одного покупателя, не зная его, а обобщая с определенной группой. [ст1] Каждый человек обладает своими индивидуальными потребностями, имеет свои взгляды на вещи. Но проблема заключается в том, что в России не до конца оценивают индивидуальность потребителя и то, как он оценивает ее сам, и сколько он готов платить за отдельное к нему отношение.

Маркетинг партнерских отношений в значительной степени отличается от традиционного маркетинга. Маркетинг партнерских отношений направлен на индивидуального клиента, на долгосрочное сотрудничество с ним и более полное удовлетворение его нужд. Намного выгоднее удовлетворять нужды постоянных, лояльных клиентов и выстраивать с ними стабильные взаимоотношения, чем затрачивать усилия и ресурсы на привлечение новых, неизвестных покупателей. И основная проблема при переходе фирмы на новый этап развития будет заключаться именно в необходимости изменить каждый аспект своей предпринимательской деятельности для тесного сотрудничества с постоянными, лояльными клиентами. Маркетинг партнерских отношений может «потребовать» изменить на предприятии буквально все: культуру, управление, людей, процесс, технологию и др. И каждая компания, желающая улучшить свое положение на рынке и приобрести конкурентное преимущество с помощью МПО, должна решить для себя, готова ли она к таким серьезным и всеобъемлющим переменам.

Инициаторы внедрения маркетинга партнерских отношений на предприятии могут столкнуться с проблемой убеждения руководства и финансового управления в выгодности связанных с МПО капиталовложений и различных изменений в компании. Маркетологам на данном этапе необходимо понять, с чего начать переход организации к маркетингу партнерских отношений и какие критерии будут служить тому, когда станет понятно, что данный переход успешно произошел. Необходимо четко распланировать последовательность перемен в компании и выбрать

определяющие критерии, которые будут служить сигналом того, насколько корректно происходят нововведения. Необходимо точно обозначить конечный пункт, т.е. определить конечное состояние перехода предприятия к маркетингу партнерских отношений.

Особое затруднение может вызвать формирование маркетингового мышления у всего персонала компании, что является определяющим в успехе маркетинга партнерских отношений.[6] Необходимо понять, как согласовать взаимодействия и коммуникации внутри компании, как грамотно мотивировать персонал быть ориентированным на потребителя.

Необходимые преобразования в информационных ресурсах и технологиях могут стать серьезной преградой для успешного перехода к МПО. Для успешной работы сотрудников, компания должна построить эффективную систему коммуникаций. Эффективная система коммуникаций — основа успешной деятельности компании. В МПО именно информация (о потребителях, партнерах, конкурентах) играет определяющую роль. Информация о потребителях должна располагаться на передней линии компании. Для этого необходимы хорошо налаженные информационные каналы внутри компании, актуальные базы данных о клиентах компании с их историей взаимоотношений. Главные условия эффективных коммуникаций внутри компании это прозрачность, открытость информации и единая информационная маркетинговая система.

Сотрудники должны осознавать важность информации о клиенте и важность использования этой информации другими отделами компании.

Для эффективного перехода к маркетингу партнерских отношений необходимо не только сформировать и оптимизировать систему коммуникаций, но и сделать так, чтобы она способствовала необходимым изменениям в компании.

Еще одной проблемой для предприятий может послужить выбор тех покупателей, на которых стоит сфокусировать внимание, и тех покупателей, от общения с которыми нужно отказаться. После разделения потребителей на группы и выделения приоритетных групп компаниям необходимо провести разделение сотрудников, т.е. сегментацию сотрудников, где критериями могут выступать мотивация, демографические характеристики, уровень квалификации, уровень лояльности и приверженности и т. д.. Компаниям необходимо также для себя определить, как именно наиболее качественно и более полно, а главное, быстрее, чем конкуренты, удовлетворять потребности своих клиентов.

С целью преодоления противоречий развития партнерства и решения сформировавшихся проблем, компании могут «обратиться» к внутреннему маркетингу. Внутренний маркетинг — это философия управления человеческими ресурсами организации; единый управленческий процесс интеграции множественных функций организации [29]. Л. Берри и А. Парасураман (L.Berry and A.Parasuraman) определяют внутрифирменный

маркетинг как привлечение, развитие, мотивация и удержание квалифицированных работников посредством такого продуктового предложения места работы, которое способно удовлетворить их потребности. Внутрифирменный маркетинг — это философия отношения к работникам, как к клиентам, и стратегия формирования продуктового предложения (работы) так, чтобы оно удовлетворяло человеческие потребности». [30] Из этих определений следует, что сотрудники компании являются первыми клиентами компании.

Необходимо понимать важность систематической оценки удовлетворенности персонала и своевременного выявления потребностей. Именно благодаря персоналу компании можно сформировать долгосрочные партнерские отношения с клиентами, что является основополагающим в маркетинге партнерских отношений.

Как уже говорилось, в маркетинге партнерских отношений основной акцент сделан на удержании потребителей и на формировании приверженности и преданности к компании. Но, в первую очередь, необходимо сформировать приверженность у сотрудников компании, которые впоследствии будут оказывать влияние на приверженность клиентов, удовлетворяя их потребности. «Для того, чтобы иметь удовлетворенных потребителей, компания также должна иметь удовлетворенных сотрудников» [32]. То есть компаниям, переходящим к маркетингу партнерских отношений, необходимо выстраивать долгосрочные отношения не только с клиентами компании, но и с сотрудниками компании, узнавая их, удовлетворяя потребности и формируя приверженность. Только в этом случае компания будет всегда иметь преданных и лояльных сотрудников. В МПО все выстраивается именно на взаимоотношениях между людьми, а значит, главное для компании иметь приверженный, лояльный и высококвалифицированный персонал, который «любя» свою компанию и понимая свое место в ней, важность и значимость своих функций, будет на высшем уровне взаимодействовать с потребителем, что намного быстрее поможет сформировать лояльность и в среде клиентов.

Анализируя и изучая свой персонал, компания не должна забывать периодически проводить анализ результатов деятельности каждого сотрудника. Берри заостряет внимание на том, что деятельность сотрудников должна оцениваться, и даваться обратная связь в качестве вознаграждения или бонусов в случае эффективной и успешной деятельности. Особое значение необходимо уделять обучению персонала и делегированию полномочий и права принятия решений, что напрямую связано с развитием способностей и удовлетворением потребностей сотрудников компании.

А это непосредственно связано с формированием личности сотрудника, и соответственно с уровнем обслуживания клиентов. В работе непременно должна присутствовать творческая составляющая деятельности, перспектива

роста квалификации, смена трудовых функций и т.д., что напрямую влияет на развитие способностей персонала. Сотрудники компании должны быть в полной мере удовлетворены условиями труда, для эффективного сотрудничества с клиентами и формирования лояльности и приверженности к компании.

Необходимо помнить, что труд является важнейшей жизненной потребностью. Развитие способностей и потребностей в трудовой сфере напрямую связано с всесторонним развитием личности.

Личность, испытывающая чувство неудовлетворенности трудом, обычно не может успешно развивать социально-ценностные свойства и в процессе потребления.[24] Речь идет о том, что чувство неудовлетворенности именно в трудовой деятельности играет определяющую роль в развитии личности, и о том, что неудовлетворенность трудом не может быть полностью компенсирована удовлетворенностью в сфере досуга. Человек стремится к гармонии между удовлетворенностью в труде и удовлетворенностью в сфере досуга.

Наиболее важное значение в трудовой деятельности имеет способность сотрудников к творчеству. Для развития данной способности компании должны предоставить сотрудникам необходимые условия, так как к творческим способностям, рассматриваемым в широком плане, тесно примыкают способности, выражающие духовные, интеллектуальные потенции и общий культурно-технический уровень индивида [24], что напрямую влияет на уровень обслуживания клиентов.

Помимо развития способностей важно также создать эффективную систему оплаты труда и систему мотиваций и поощрений. Для этого необходимо определять сильные и слабые стороны персонала, анализируя его возможности и недостатки, с целью формирования команды профессионалов.

Наиболее важным аспектом, влияющим на развитие партнерских отношений, является вовлеченность персонала и его лояльность к компании, так как именно эти составляющие оказывают огромное влияние на удовлетворенность клиента. Для этого необходимо обеспечить мотивацию работников, используя инструменты внутреннего маркетинга. Именно корпоративная культура способствует реализации стратегии компании.

Как показано выше, именно за счет внутреннего маркетинга можно наиболее эффективно выстроить процессы, которые в первую очередь требуют изменений при переходе к МПО. Несмотря на все трудности перехода компаний к маркетингу партнерских отношений, их ожидания относительно повышения лояльности, доверия клиентов, а соответственно, и прибыли компании непременно оправдаются. Маркетинг партнёрских отношений для компаний, которые готовы ко всем предстоящим переменам и преодолению препятствий, – это перспективное будущее с лояльными

верными партнерами, значительным конкурентным преимуществом и действенным синергетическим эффектом.

Использованные источники:

1. Врублевский В.К. Развитой социализм: труд и НТР. М. Полит.изд. С 227
2. Гордон Ян Х. «Маркетинг партнерских отношений» пер. с англ. Под ред. О.А. Третьяк – Спб: Питер, 2001, 384 с.
3. Латышева Л.С., Пантелеева Е.К. «Взаимосвязь внутреннего маркетинга и управления качеством в инновационных компаниях» Маркетинг и Маркетинговые исследования, 2010г., №5.
4. Прожерина Л.А., Котляревская И.В. «Должен ли в России развиваться стратегический маркетинг?», межд. научно-практическая конференция «Современные тенденции развития теории и практики управления в России и за рубежом», Ставрополь, 2011г.
5. Berry L., Discovering the soul of service: The nine drivers of sustainable business success (New York: The Free Press, 1999), стр. 242 — 243.
6. Yang Jen-Te. The development and emergence of the internal marketing concept // www.hicbusiness.org/biz2003proceedings/Jen-Te%20Yang.pdf.

Привалихина К.К.

студент 1 курса

научный руководитель:

Логачев В.А., д. э. н.

профессор кафедры экономики

ФГБОУ ВПО «КузГТУ им. Т.Ф.Горбачева»

Россия, г.Кемерово

**ВЗАИМООТНОШЕНИЯ РОССИИ И ЕВРОСОЮЗА В
ТУРИСТИЧЕСКОЙ СФЕРЕ**

В начале 21 века одним из ведущих направлений социально-экономической деятельности для большинства государств стал туризм. Туристическая индустрия – это теперь неотъемлемый элемент потребительских моделей и социального поведения, динамически развивающийся и нацеленный на удовлетворение потребностей людей и повышение качества жизни населения.

Важнейшей предпосылкой для ускоренного развития туризма в России является формирование законодательства Российской Федерации с учетом современного мирового опыта, а также традиций отечественного права. Это позволит увеличить значимость туризма для граждан, общества и государства, то есть позволит повысить его социально – экономическую эффективность. В 1996 году был принят Федеральный закон "Об основах туристской деятельности в Российской Федерации" [9], сыгравший важную роль в становлении туризма в России. Закон легализовал экономические отношения в сфере туризма, установил правила поведения участников

туристского рынка, принципы государственной политики в сфере туризма и др.

Также большое значение в туристической сфере оказывают влияние сотрудничества или партнерства с другими странами. Ведь вопросы, касающиеся свободного перемещения товаров, капитала и граждан разных стран между странами, на сегодняшний день являются весьма актуальными вопросами.

Одним из важнейших партнеров в сфере экономики и политики туризма является Европейский Союз (ЕС). Это крупнейшее региональное объединение, которое призвано создавать валютно-экономический союз европейских государств на основании единой внешней политики и политики в сфере безопасности, то есть устранять препятствия на пути свободного передвижения товаров, услуг, капитала и людей. На данный момент Евросоюз объединяет в себе 27 европейских стран.[2]

Приоритетными направлениями государственной политики в сфере туризма являются поддержка и развитие внутреннего, въездного, социального и самодетельного туризма, упрощение туристских формальностей. То есть строительство новой Европы без разделительных линий, создание комфортных и безопасных условий для путешествий граждан России и Евросоюза.

Безвизовый режим – решение проблемы затрудненного посещения стран Евросоюза и стран Российской Федерации.

Официальной датой начала переговоров по вопросу взаимной отмены визового режима можно назвать 27 августа 2002 года. [1] В этот день президент РФ Владимир Путин направил в адрес институтов ЕС послание по проблематике жизнеобеспечения Калининградской области в свете расширения ЕС, в котором было предложено рассмотреть вопрос о переходе в перспективе на безвизовый режим взаимных поездок. ЕС принял решение рассмотреть возможность перехода на безвизовый режим в долгосрочной перспективе.

Для упрощения визовых формальностей ещё в 2003 г. [7] были внесены изменения в Федеральный закон от 15 августа 1996 г. N 114-ФЗ "О порядке выезда из Российской Федерации и въезда в Российскую Федерацию" [10], которые установили возможность безвизовых поездок в нашу страну иностранных туристов, прибывающих на круизных судах, сроком до 72 часов. В целях конкретизации положений Закона было принято Постановление Правительства РФ от 28 августа 2003 г. [7] N 532 "Об утверждении Положения о пребывании на территории Российской Федерации иностранных граждан - пассажиров круизных судов".

Следующим шагом (2008 г.) [7] на пути упрощения визовых формальностей стало появление в ст. 24 Закона о выезде и въезде нормы, позволяющей Президенту РФ вводить безвизовый режим пребывания иностранных граждан на территории РФ. Благодаря принятию Указа

Президента РФ от 13 мая 2008 г. N 773 "О порядке въезда в Российскую Федерацию и выезда из Российской Федерации иностранных граждан и лиц без гражданства в связи с проведением в г. Москве в 2008 году [7] финального футбольного матча Лиги чемпионов УЕФА» десятки тысяч английских болельщиков смогли посетить проходивший в Москве финальный футбольный матч Лиги чемпионов УЕФА. Для въезда на территорию нашей страны оформления визы им не требовалось, достаточно было предъявить действительные документы, удостоверяющие личность и признаваемые РФ в этом качестве, а также иметь в наличии билет на указанный матч.

В конце мая 2010 года [5] в Ростове-на-Дону прошел саммит Россия – ЕС, где Президент России представил европейской стороне проект международного договора о введении безвизового режима краткосрочных поездок между гражданами России и государств – членов ЕС. Российская Федерация упрощает визовые формальности (либо отменяет визовый режим) также с такими странами, как Турция, Бразилия, Аргентина, Хорватия, Греция и др.

По итогам саммита президент России сделал оптимистичное заявление. «Практически все технические вопросы для введения безвизового режима России с ЕС решены, - заявил он». Но при этом добавил, что «дело – за политическим решением европейских коллег».

По данным статистики: ежегодно российские туристы, посещающие страны ЕС, расходуют там около 18 млрд. евро.[3] И если учесть, что торговый оборот у России и ЕС в 2012 году достиг рекордной цифры в \$400 млрд., [4] то можно понять, насколько сохранение визового барьера сдерживает поездки россиян в Европу.

Россияне могут рассчитывать на получение 5-летней Шенгенской визы. Это подтвердил глава представительства ЕС в Москве Фернандо Валенсуэла. Евросоюз готов работать над облегчением визового режима. Облегчения будут заключаться в том, что если гражданин РФ один раз получил визу и в отношении его пребывания в ЕС не было нареканий, то он может рассчитывать на получение визы сроком до 5 лет, но это вовсе не означает, что такие визы будут выдаваться автоматически. [5]

Однако в ближайшей перспективе руководство ЕС не примет решения о полной отмене безвизового режима с Россией. Дело в том, что для принятия такого решения нужен консенсус среди 27 стран Евросоюза.

Другими словами, если хотя бы одна страна ЕС выступит против, то такого решения принимать не будут. Против какого-либо ослабления визового режима с Россией выступают три прибалтийские страны ЕС – Эстония, Латвия и Литва.

Аргументы сторонников сохранения визового режима сводятся к тому, что у России имеется безвизовый режим с Таджикистаном, что открывает ворота для проникновения афганского героина на территорию России. И

если Евросоюз отменит визовый режим с Россией, то этот поток наркотрафика хлынет прямо в страны Европы. И когда Владимир Путин заявил в Брюсселе, что «наши границы со странами Центральной Азии надежно защищены», многие лидеры стран ЕС отнеслись к этому высказыванию весьма скептически.

Таким образом, отношения РФ и ЕС складываются непросто, но в то же время с каждой стороны чувствуется необходимость поддержания таких отношений, несмотря на возникающие разногласия. В ближайшее время решение принятия безвизового режима остается за Евросоюзом, со стороны России будет продолжаться работа для ускорения этого процесса.

Использованные источники:

1. «Отношения России и Евросоюза» [Электронный ресурс]//URL: [http://www.coolreferat.com/%D0%9E%D1%82%D0%BD%D0%BE%D1%88%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F_%D0%A0%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B8_%D0%B8_%D0%95%D0%A1]
2. «Страны, входящие в ЕС 2013г.» [Электронный ресурс]//URL: [http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%95%D0%B2%D1%80%D0%BE%D0%BF%D0%B5%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D1%81%D0%BE%D1%8E%D0%B7]
3. «Россия-ЕС: дискуссия по энергетике на публике: Голос России» [Электронный ресурс]//URL: [http://rus.ruvr.ru/2012_12_21/Putin-Tehnicheskie-voprosi-po-vvedeniju-bezvizovogo-rezhima-mezhdu-RF-i-ES/]
4. «Товарооборот России и ЕС в 2012г.» [Электронный ресурс]//URL: [<http://www.iarex.ru/news/32444.html>]
5. «Россияне могут рассчитывать на 5- летний «Шенген»: Голос России» [Электронный ресурс]//URL: [<http://rus.ruvr.ru/2011/06/03/51234523/>]
6. [Электронный ресурс]//URL: [<http://www.google.ru/url?sa=t&rct=j&q=%D0%B2%D0%B7%D0%B0%D0%B8%D0%BC%D0%BE%D0%BE%D1%82%D0%BD%D0%BE%D1%88%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F%20%D1%80%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B8%20%D0%B8%20%D0%B5%D0%B2%D1%80%D0%BE%D1%81%D0%BE%D1%8E%D0%B7%D0%B0%20%D1%82%D1%83%D1%80%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B9%20%D1%81%D1%84%D0%B5%D1%80%D0%B5&source=web&cd=3&ved=0CDgQFjAC&url=http%3A%2F%2Fwww.tpprf.ru%2Fcommon%2Fupload%2Fdocuments%2Fcommittee%2Fkomtur%2Fzak5.doc&ei=qqmgUcTRJ8Pw4QTW1YCgBQ&usg=AFQjCNFgvqY0RE5jxH9HmZzNfkbY6aB5BA&bvm=bv.47008514,d.bGE&cad=rjt>]
7. «Об актуальных вопросах сотрудничества России и Европейского Союза в сфере туризма» [Электронный ресурс]//URL: [<http://www.garant.ru/action/interview/246798/>]
8. «Россия и Совет Европы» // Интернет www.mid.ru

9. «Федеральный закон от 24.11.1996 N 132-ФЗ - Консультант Плюс» [Электронный ресурс]//URL: [\[http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=1232\]](http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=1232)
10. «Федеральный закон от 15.08.1996 N 114-ФЗ» [Электронный ресурс]//URL: [\[http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=140285\]](http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=140285)

*Пригодский Д.А.
студент 1 курса
научный руководитель:
Логачев В.А.*

*д. э. н, профессор кафедры экономики
ФГБОУ ВПО «КузГТУ им. Т.Ф.Горбачева»
Россия, г. Кемерово*

ВЛИЯНИЕ КАПИТАЛИЗМА В РОССИИ НА УРОВЕНЬ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

В России капитализм начал развиваться в 1830-е - 1840-е гг., когда началось вытеснение крепостного труда свободным наемным трудом и внедрение машин в промышленность. В 1987 повторно году были введены отдельные элементы капитализма: разрешено частное предпринимательство в виде кооперативов, создание совместных предприятий с участием иностранного капитала, при этом вводимые изменения не меняли сути существовавшей системы. После проведения радикальных реформ в 1992 году в России, включавшие приватизацию, обозначился полный переход от социализма к капитализму.

Как же развитие капитализма повлияло на жителей страны? Мы знаем, что население на 88% [6]состоит из наемных рабочих, а прибыль капиталистов – это и есть неоплаченный труд наемников. В классической теории, в частности К.Маркса, принято связывать источник прибыли с наемным трудом. Рабочий производит не для себя, а для капитала. Поэтому уже неважно, что он вообще производит. Он должен производить прибавочную стоимость. Только тот рабочий производителен, который производит для капиталиста прибавочную стоимость или служит самовозрастанию капитала. Существуют два пути повышения нормы прибавочной стоимости: понижение необходимого рабочего времени при неизменном рабочем дне и удлинение рабочего дня. Когда предприниматель удлиняет рабочий день при неизменной оплате труда, то он увеличивает прибавочное рабочее время, что называется абсолютная прибавочная стоимость. Однако удлинение рабочего дня вызывает организованное сопротивление рабочих[2]. Больше того, с ростом организованности «наемников» начинается борьба за понижение рабочего дня. Поэтому капиталисты стремятся придерживаться второго пути, — путь снижения необходимого рабочего времени. Это достигается повышением

интенсивности и производительности труда. Так или иначе, оба способа ведут к понижению заработной платы наемных рабочих либо абсолютному, либо относительному[3]. Это говорит о недостаточной развитости, нецивилизованности той модели капитализма, которая установилась в России. И причина этого – отсутствие организованного сопротивления рабочих, согласно теории классиков.

Рассмотрим таблицу 1.

Видим, что средняя заработная плата достаточно приемлема для жизни, но это всего лишь цифры которые вводят в заблуждение. Россия по зарплатоемкости (отношение затрат на оплату труда с отчислениями к выручке) обгоняет многие экономически развитые страны и продолжает расти: с 2000 года она выросла почти в два раза с 23,5 % до 39,5%[9].

Среднее значения заработной платы в
регионах России в 2012 году.

Таблица 1.

№	Регион	руб/мес
	Ненецкий авт. округ	59 414
	Ямало-Ненецкий авт. округ	49 719
	г.Москва	38 343
	Чукотский авт.округ	43 161
	Магаданская область	35 995
	Ханты-Манский авт. округ	25 871
	Сахалинская область	33 355
	Тюменская область	32 553
	Камчатский край	30 485
	Московская область	29 566

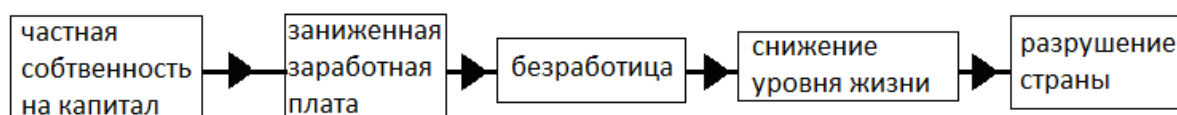
Источник: [8].

Так, нынешний показатель зарплатоемкости ВВП России по-прежнему выше, чем показатели Бельгии (38,1%), Норвегии (37,5%), Италии (30,9%), а также Мальты (38,1%) и Испании (37,7%)[4]. Но, как же объяснить низкий доход рабочих? Аналитики компании ФБК говорят: «Парадокс состоит в том, что в России слишком велика разница между оплатой труда наемных рабочих и начальников, поэтому и получается такая высокая заработная плата». [8] Если брать среднюю заработную плату только наемных рабочих и отдельно работодателей, то мы сразу увидим резкое разграничение зарплат.

В странах с развитой экономикой затраты на заработную плату повышаются пропорционально росту производительности труда, но в России нет такой зависимости, это объясняется тем, что капиталисты «выжимают» из наемных рабочих все! Люди от безысходности идут на работу при любых

условиях, лишь бы хоть как-то обеспечить себя и семью. Конечно же, для предпринимателей это огромные плюсы, так как неоплаченный труд рабочих увеличивает их капитал. Предприниматели наживаются за счет наемных рабочих и люди уходят с работы с целью найти более прибыльную оплату труда. Это приводит к безработице, что снижает уровень жизни. Безработица возникает вследствие отставания совокупного спроса от совокупного предложения. Она вызывает спад производства последующее сокращение занятости населения. Средний уровень безработицы по стране составил 5,46%. Минимальный уровень 0,81% зафиксирован в Городе Москва, а максимальный в 47,70% [5]- в Республике Ингушетия.

Проведя анализ по влиянию капитализма на наемных рабочих, заработную плату и низкий уровень жизни, выстраивается следующая цепочка:



Из этого можно сделать вывод, что развитие капитализма в промышленности и сельском хозяйстве отразилось на стране не с благоприятной стороны.

Использованные источники:

1. Курс экономической теории: Учебник/Под общей ред.: проф. Чепурина М. Н., проф. Киселёвой Е. А.–Киров: АСА, 1997.–624.
2. Маркс К./ Капитал. М., 1978 г. книга 1. Процесс и производство труда.
3. Розенберг Д.И. - Комментарии к Капиталу К. Маркса/ М., г. 1984
4. Почему зарплата в РФ выше, а уровень жизни ниже?// http://bishelp.ru/rich/krizis/1404_zpemkost.php
5. Уровень безработицы в России// http://statistic.su/blog/unemployment_in_russia/2012-03-27-624
6. Федеральной Службой Государственной Статистики // <http://xn---8sbcbbbsql7bijpi7ac0eweh.xn--p1ai/>
7. Российская газета // <http://www.rg.ru/2013/01/17/predptinimatelstvo-site.html>
8. Деловая жизнь// <http://bs-life.ru/rabota/zarplata/zarplatavmire2012.html>
9. Мотивация и производительность труда (Дмитрий Егоров)// <http://egorovde.ru/2012/06/13/%D0%BC%D0%BE%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F-%D0%B8-%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B8%D0%B7%D0%B2%D0%BE%D0%B4%D0%B8%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C-%D1%82%D1%80%D1%83%D0%B4/>

*Прокопьева С.А.
студент 1 курса
Финансово-Экономический Институт
Северо-Восточного Федерального Университета г. Якутска
Научный руководитель:*

Борисова У.С., доктор социологических наук, профессор
ПРОБЛЕМЫ ПОДБОРА ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ

Актуальность моей темы заключается в том, что на сегодняшний день наиболее востребован профессионализм специалиста, а также в большей степени способность работать в команде. Важным фактором эффективной работы команды является способность каждого ее члена "работать на результат". Однако на практике психологический акцент нередко смещается с результатов деятельности на межличностную конкуренцию, что часто приводит к скрытому и явному противопоставлению. А это ведет к деловому и экономическому спаду.

Цель работы - выявить особенности подбора персонала в организации ООО «Адгезия».

Материал и методы исследования. Подбор персонала – наиболее ответственный этап в управлении персоналом, так как ошибка обходится слишком дорого. Надо нанимать хороших специалистов на работу, наиболее подходящих, трудолюбивых людей является большим и довольно редким талантом. Хорошие люди и работают хорошо, и преданны фирме, а некоторые бывают скверные – они плохо работают и дурно влияют на окружающих и в самой организацию

Результаты исследования.

Компания ООО «Адгезия», название компании произошло от строительного термина «адгезия» (от латинского «adhaesio»), что означает сцепление поверхностей разнородных твердых или жидких тел. Этим именем студенты инженерно-технического факультета Якутского государственного университета 80-х годов называли свой студенческий отряд (ССО).

Форма собственности предприятия: Общество с ограниченной ответственностью.

У группы компаний «Адгезия» три основных направления деятельности: проектирование, производство и строительство, и так, заказчик получает полный цикл услуг в одной компании, а компания в полном объеме несет ответственность за объекты.

В штате групп компаний «Адгезия» находится около 100 человек. В этой компании входят следующие сотрудники: директор, заместители директора, производители работ (прорабы), менеджер по снабжению, юристы, главный бухгалтер, мастера, технологи, водители, машинисты кранов, машинисты погрузчиков, трактористы и т.д.

Самый главный представитель из этих в строительной компании является производитель работ (прораб). Прораб - должность руководителя среднего звена на стройке. Он осуществляет, что на своём участке руководителем строительства и обеспечивает выполнение заданий по вводу объектов в эксплуатацию в установленные сроки, обеспечивает соблюдение технологии производства, организует производство, ведёт учёт выполненных работ, оформляет технических документаций, участвует в сдаче объектов, устанавливает производственные задания по объемам строительно-монтажных работ, контролирует и выполнение.

Производители работ должны знать организационно-распорядительные документы, нормативные материалы разных органов; организацию и технологию строительного производства; проектно-сметную документацию на строящиеся объекты; строительные нормы и правила, технические условия на производство, приемку строительно-монтажных работ; формы и методы производственно-хозяйственной деятельности на участке; нормы и расценки на выполняемые работы.

Они обеспечивают выполнения производственных заданий по вводу объектов в эксплуатацию в установленные сроки, выполняют строительно-монтажные работы по всем количественным и качественным показателям. И еще обеспечивают соблюдения технологических последовательностей производства строительно-монтажных работ на участке.

На протяжении десятилетия основным видом деятельности предприятия остается строительство. В 2005 году открыли новое направление – производство строительных материалов. В настоящее время успешно функционирует и развивается обособленное подразделение компании – производственная база ООО «Адгезия» в поселке Нижний-Бестях Кангаласского улуса. Производственная база построена полностью за счет собственных средств предприятия, и представляет собой комплекс зданий и сооружений. В производственном цехе установлено налаженное оборудование по производству бетонных блоков и полублоков.

В мае 2011 года ООО «Адгезия» совместно с ФГАОУ ВПО «Северо-Восточным федеральным университетом имени М. К. Аммосова» создано малое инновационное предприятие МИП «Адгезия-металлоконструкции» (Адгезия-МК). Коллектив МИП «Адгезия-МК» занимается только инновационным производством – изготовлением легких стальных термопрофилей на основе усовершенствованных форм сечения и внедрением новых технологий монтажа наружных ограждающих конструкций в каркасном строительстве.

ООО «Адгезия металлоконструкция» год назад открылось в составе группы компаний «Адгезия». Работает цех по производству легких стальных тонкостенных конструкций (ЛСТК). Это у них самое уникальное производство для нашей республики. Поэтому, «Адгезия» стала первым

предприятием, которая строит дома из ЛСТ-конструкций и обеспечивает своей продукцией потребности всей республики.

Миссия компании ООО «Адгезия»: профессионализм во всех сферах деятельности – стиль работы с клиентами, партнерами и сотрудниками.

Политика этого предприятия – это качественные услуги по строительству, и это означает, что стремление не только привнести использование новых технологий во все производственные процессы у себя на предприятии, но поделиться со своими и достижениями, и знаниями, и трудоспособными, и с другими, постоянно отслеживать качество товара, чтобы развивать сеть филиалов и с этими должны быть ближе к покупателям и предоставлять сервисное обслуживание.

В компании большое внимание уделяется обучению персонала. Каждый год несколько специалистов побывают на обучении в Соединенных Штатах, Канаде, Франции и Москве.

Самое главное развитие строительной отрасли приводит к резкому увеличению потребности в высококвалифицированном персонале. В эти дни практически каждая строительная компания испытывает кадровый дефицит и с этими они ощущают не только в отношении рабочих, но и в отношении инженерно-технических специалистов. И так хорошие специалисты должны быть ответственными, уверенными, трудолюбивыми, высококвалифицированными, честными, порядочными и т.д. Поэтому, все зависит от работы кадровика. Отделы кадра характеризуют и подбирают хороших работников, и самое главное у каждого работника должен быть опыт, личностные характеристики и здоровье(человек с хорошим иммунитетом).

При подборе сравниваются деловые и другие качества работника с требованиями рабочего места и преследуются две разные цели: во-первых формирование активно действующих трудовых коллективов в рамках структурных подразделений, а во-вторых создание условий для профессионального роста каждого работника.

Заключение

Подбор персонала в любой строительной отрасли имеет свои особенности. И в моей теоретической части подбора специалиста в строительную компанию ООО «Адгезия», занимается отдел кадров, однако на практике в службу персонала обращаются только в случае массового набора бригады рабочих. В большинстве случаев соискатели связываются непосредственно с производителями работ и указывается в объявлении о наборе рабочей бригады. После этого они сразу приглашаются на стройплощадку для знакомства с прорабом, а также с будущим местом работы. Только после достижения взаимных договоренностей прораб направляет рабочих в отдел кадров для трудоустройства.

Как показывают исследования и прогнозы, возрастающая активность строительства в жилищном и промышленном ,

строительных объектов будут способствовать росту спроса на квалифицированный строительный персонал.

На ООО «Адгезия» предпочитают проводить набор в основном внутри своей организации. Продвижение по службе своих работников обходится дешевле. Это повышение заинтересованности, улучшение морального климата и на этом этапе при управлении планирования кадрового руководства и отбирает наиболее подходящий кандидат из резерва, созданный в ходе набора.

В большинстве случаев они выбирают человека, которого имеющего наилучшую квалификацию для выполнения фактической работы на занимаемой должности, а не кандидата, который представляется наиболее подходящим для продвижения по службе. Объективное решение о выборе, в зависимости от обстоятельств, основывается на образовании кандидата, уровне его профессиональных навыков, опыте предшествующей работы, личных качеств. Если должность относится к разряду как, где определяющим фактором являются технические знания, то наиболее большое значение имеет образование и предшествующая научная деятельность. Для руководящих должностей, особенно более высокого уровня, главное значение имеют навыки налаживания межрегиональных отношений, а также совместимость кандидата с вышестоящими начальниками и его подчиненными.

Руководство компании при заполнении вакансий принимает работников через знакомых, которые хорошо знают организацию и студентов проходивших практики в этой компании. Только такие люди успешно работают в новой должности за счет более легкой адаптации к условиям работы или новой должности. Такая политика повышает деятельность персонала и стимулирует их к большей отдаче в работе. А что касается внешнего подбора персонала, то тут можно отметить, что ООО «Адгезия» тесно сотрудничает с Северо-Восточным федеральным университетом имени М.К. Аммосова. с инженерно-техническим институтом университета. Компания присуждает грант лучшему студенту Инженерно – технического института, тем самым стимулирует студентов — будущих инженеров республики - на дальнейшие успехи. И есть пример, когда ООО «Адгезия» устроила на работу студента-выпускника ИТИ, как одного из лучших.

Таким образом, что анализ представленных выше методов подбора кандидатов позволяют сделать простой, но исключительно важный вывод. Не существуя ни одного оптимального метода, поэтому отдел кадров ООО «Адгезия» хоть и руководствуется, в основном, внутренним подбором персонала, но старается владеть всем набором приемов для привлечения кандидатов на должность.

Использованные источники:

1) Виханский О. С., Наумов А. И., "Менеджмент", Экономистъ, 2006г.

2) Питер Капецио, "Команды, которые выигрывают", Астрель, 2008г.

Протопопова А.Н.

студент 1-го курса

группы Управление Персоналом-12

Финансово-экономический институт

Северо-Восточного федерального университета им. М.К. Аммосова

Борисова У.С., научный руководитель, д.соц. наук, профессор

7 ШАГОВ КЭФФЕКТИВНОМУ ПАРТНЕРСТВУ

Однажды кто-то сказал, что деловые партнерские отношения сродни браку. Они требуют постоянного развития. Вполне вероятно, что так оно и есть. По крайней мере, эти слова действительно похожи на истину. Блог Smallbizbee подобрал 7 советов для тех, кто ищет партнера для своего нового дела. Если вы будете следовать им, то ваши деловые отношения будут успешными. Итак, вот эти 7 советов:

1) Выберите правильного человека, а не того, кто вам просто нравится

Это не редкость, когда партнерские отношения строятся вокруг дружеских. Иногда эти партнерские отношения оказываются очень успешными (достаточно вспомнить основателей Google Ларри Пейджа и Сергея Брина). Но, к сожалению, такие ситуации являются скорее исключениями. Партнерство, построенное вокруг дружеских отношений, может перерасти в огромное бедствие, когда смешаются интересы бизнеса и дружеские интересы. Никто не хочет потерять лучшего друга, но ведя бизнес с другом-партнером вы имеете все шансы потерять и то и другое. К тому же если вашим партнером будет не друг, то будет гораздо проще вести все те трудные разговоры, которые придется вести, делая свой бизнес.

2) Распределите роли

Распределите роли в самом начале. Каждый должен знать, за что он отвечает. При этом старайтесь избегать расплывчатых ситуаций, когда человек не совсем понимает, за что он отвечает. Ведь в такой ситуации может получиться так, что останется часть работы, которую никто не возьмет на себя. Ясность, подробность изложения и краткость – все это необходимые факторы для описания обязанностей каждого из партнеров. И не забудьте, что эти обязанности сохранятся между вами и с ростом бизнеса.

Если говорить о том, кто главнее... следует сразу же заметить, что кто-то должен быть СЕО. Глава компании должен быть один. И он должен нести ответственность за общий результат. И, конечно, принимать определенные решения. Двух руководителей быть не может.

3) Создайте письменное соглашение

Это может звучать слишком формально, но постарайтесь заключить письменное соглашение с партнером, в котором будут четко расписаны обязанности каждой из сторон, доли в бизнесе. Это говорит не об отсутствии доверия между партнерами. Нет, это простая необходимость, которую не стоит избегать. В конце концов, никто из нас не знает, что может произойти в будущем. Да и если кто-то забудет какой-то момент, он всегда сможет обратиться к письменному договору.

4) **Общайтесь** часто и эффективно

Главный убийца любого партнерства – это плохие коммуникации. При выборе партнера убедитесь, что вы чувствуете, что выбранный вами человек открыт и честен с вами. Если между вами есть хоть какие-то барьеры, то шансы на общий успех мероприятия резко понижаются. Многие партнерства заканчивались по той простой причине, что стороны не могли эффективно общаться между собой, донося свои идеи друг до друга.

5) Оценивайте

По меньшей мере один раз в год вы должны определять, что действительно хорошо работает в вашем партнерстве, а что следует улучшить. Да, речь идет не о бизнесе, а о самом партнерстве. О партнерских отношениях, которые нужно постоянно совершенствовать. Для этого нужно просто проанализировать ваши отношения с партнером. Найти сильные и слабые стороны вашего взаимодействия. Вы поймете, что нуждается в улучшении.

6) Не бойтесь реструктуризации

Если это необходимо, то перестройте ваши отношения с партнером. Возможно, определенные ранее роли сегодня не соответствуют тому, что действительно может хорошо выполняться партнером. Или еще что. Здесь может быть достаточно большое количество вариантов. Главное не бояться глобальных изменений в отношении с партнером.

7) План выхода

Имейте план на тот случай, если ваш партнер неожиданно выйдет из бизнеса. Может произойти что угодно. Например, он выиграет кругленькую сумму в лотерею или решит отправиться в Гоа на всю оставшуюся жизнь. Вы должны быть готовы к такой ситуации. Именно поэтому нужно быть в

курсе того, что делает ваш партнер. Не обязательно знать мельчайших деталей, но представлять себе общую картину необходимо.

Конечно, это не все важные факторы, которые определяют успешность партнерства. Но если вы будете следовать хотя бы этим 7 советам, то сможете серьезно облегчить себе жизнь в бизнесе.

Использованные источники:

1. Волкова А.И. Основы психологии рекламы для студентов колледжей. - М.: «Прайм», - 2009.
2. Гермогенова Л.Ю. Эффективная реклама в России. Практика и рекомендации. - М. 2009.
3. Демидов В.Е. Сущность рекламы и психология ее восприятия. - М. 2008.
4. Катернюк А.В. Современные рекламные технологии. - Ростов н/Д: «Феникс», - 2010.
5. Лебедев-Любимов А.Н. Психология рекламы. – СПб.: Питер, 2008.
6. Шейнов В.П. Эффективная реклама. Секреты успеха. - М.: Ось-89, 2010.

Протопопова А.Н.

студент 1-го курса

группы Управление Персоналом-12

Финансово-экономический институт

Северо-Восточного федерального университета им. М.К. Аммосова

Борисова У.С., научный руководитель, д.соц. наук, профессор

ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕКЛАМЫ

Мы сталкиваемся с рекламой повсюду - сидя дома перед телевизором, слушая радио, по пути на работу или учебу - везде, где бы мы не находились мы видим или слышим рекламные объявления, рассказывающие о новых товарах или услугах. Прежде всего, она несет в себе информацию, обычно представленную в сжатой, художественно выраженной форме, эмоционально окрашенной и доводит до сознания и внимания потенциальных покупателей наиболее важные факты и сведения о товарах и услугах. При этом следует отметить, что реклама - всегда информация, а информация - не всегда реклама. Реклама, с одной стороны, доводит до потребителей сведения, необходимые для покупки и использования товаров. С другой, сочетая свою информационность с убедительностью и внушением, оказывает на человека эмоционально-психическое воздействие. Реклама все чаще вмешивается в жизнь человека, управляя им на осознанном и бессознательном уровнях.

Актуальность работы заключается в научной психологической обоснованности характера воздействия рекламы, поскольку в рекламной деятельности широко используются методы и способы психологического, эмоционального и интеллектуального воздействия на людей, т.к. реклама - это явление социально-психологическое.

Объектом исследования является воздействие на человека телевизионных реклам.

Предметом исследования явилось исследование влияния на поведение, отношение и восприятие рекламы.

Цель работы - выявить влияние на поведение, отношение и восприятие потребителями воздействующих телевизионных рекламных средств.¹⁶

Использование психических процессов для улучшения эффективности рекламы:

Ощущение и восприятие

В рекламной деятельности чаще всего используются зрительные и слуховые ощущения.

Ощущения позволяют человеку познавать лишь отдельные свойства объектов при их непосредственном влиянии на органы чувств. В рекламе ощущения играют большую роль, хотя эта роль рекламистами, как показывает практика, чаще всего недооценивается. Огромное количество товаров, в частности пищевой, парфюмерной, табачной и других отраслей легкой промышленности, выпускается на рынок для удовлетворения потребности людей в ощущениях.

Другим важным элементом когнитивной деятельности человека является восприятие. В отличие от ощущений, восприятие представляет собой отражение в коре головного мозга предметов и явлений. Это отражение обозначается словом, названием того, что человек воспринимает. По видам восприятие аналогично ощущениям: зрительное, слуховое, обонятельное, вкусовое, осязательное и т.д.

Восприятие осуществляется чаще всего осмысленно. Большую роль в процессе восприятия играет узнавание.

При восприятии рекламной информации исключительно важная роль принадлежит формированию перцептивного образа, который оказывает (или не оказывает) самое существенное воздействие на поведение покупателя. Специальные исследования показали, что люди, например, необъяснимо преданны своей марке сигарет или пива или какого-либо иного продукта, отличающегося широким разнообразием ассортимента. Но при специальных испытаниях они не могут отличить одну марку от другой.

Для простоты восприятия их структура должна быть четкой и ясной. Психологи, занимающиеся изучением восприятия окружения как единого целого, утверждают: чтобы объект выделялся на своем фоне, он должен быть контрастным, объект создается как центр и сила, объединяющие форму, размер, близость и сходство. При этом товар должен быть доминирующим образом, который выделяется на более нейтральном фоне.¹⁷

Внимание и память

¹⁶Волкова А.И. Основы психологии рекламы для студентов колледжей. - М.: «Прайм», - 2009.

¹⁷Катернюк А.В. Современные рекламные технологии. - Ростов н/Д: «Феникс», - 2010.

Внимание — это психический процесс, проявляющийся в особой форме активности человека, которая выражается в направленности сознания на значимые для него явления и его сосредоточенности на внешних предметах или внутренних переживаниях.

Память является важным психическим процессом, имеющим прямое отношение к рекламной деятельности вообще и эффективности рекламы в частности. Памятью называют процесс запоминания, сохранения и последующего воспроизведения (припоминания или узнавания) того, что человек раньше воспринимал, переживал или делал.

Видов памяти множество — двигательная, эмоциональная, словесно — логическая, образная, кратковременная, долговременная и др. Все они, так или иначе, вовлечены в процесс восприятия и переработки рекламной информации.

В отечественной рекламной практике известен в основном один способ добиваться запоминания — повторение. Чтобы реклама привела к желаемому эффекту, она должна быть воспринята неоднократно.¹⁸

Юмор

Как известно, главные функции рекламы — информирование, убеждение и напоминание. Исполнение рекламы может быть как серьезным, так и несерьезным. И если серьезное исполнение апеллирует к разуму потребителя, то несерьезное — к его чувствам. Главная цель юмористической рекламы — создать хорошее настроение и «приклеить» его к рекламируемому товару или услуге. Большинство рекламных сообщений может быть отнесено к «развлекательному» типу рекламы.

Для восприятия юмора важно общее понимание и знание окружающей действительности. Когда такое понимание и знание отсутствуют, люди смотрят на мир по-разному и соответственно реагируют на один и тот же юмор по-разному. Фактор, влияющий на эффективность юмористической рекламы, — сам рекламируемый товар. Как было замечено, юмористическая реклама лучше работает для недорогих товаров, процесс покупки которых не связан с интенсивным мыслительным процессом. Другой фактор — тип применяемого в рекламе юмористического приема. Реакция аудитории во многом зависит от типа юмора, применяемого в рекламе. Таким образом, все факторы неотделимы друг от друга и их взаимодействие определяет все многообразие реакций на юмористическую рекламу.

Большинство исследователей пришло к выводу, что юмористическая реклама вызывает положительные чувства к собственно рекламе и улучшает отношение потребителей к рекламируемому товару. При определении рекламного эффекта одним из важных факторов является сложившееся (до восприятия рекламы) у потребителей отношение к рекламируемой товарной марке.

¹⁸ Лебедев-Любимов А.Н. Психология рекламы. — СПб.: Питер, 2008.

Прежде чем использовать юмор, рекламодатель (либо рекламное агентство) должен определить уместность такого типа рекламы в отношении своего товара. Далее надо проанализировать характеристики целевой аудитории, к которой будет обращена реклама.¹⁹

Так, например, возьмем видеоролики молочных продуктов «Молочный дождик».

Данный видеоролик построен, в основном, на юмористической ситуации. По самой своей природе юмор предполагает ту или иную нестандартную ситуацию, которая, как правило, хорошо запоминается и не вызывает неприятия. Важной особенностью фактора юмора является его связь с положительными эмоциями. Все это приводит к достаточно высокой эффективности использования данного метода в рекламе. Благодаря юмору, в каждом ролике молочных продуктов «Молочный Дождик», они запомнились.

Другой метод, который используется в данной рекламе молочных продуктов – использование авторитетов (групп влияния).

Использование авторитетов (групп влияния) – этот источник выступает в виде отдельных авторитетных и известных для аудитории личностей и групп. В качестве таких групп влияния могут выступать известные актеры, деятели культуры, телевизионные ведущие и т.д. Это приводит к лучшему восприятию рекламы, на которую в определенной мере переносится положительный образ источника рекламных высказываний, а сами высказывания наделяются большим доверием.

Чтоб товар лучше запомнился, его надо чаще показывать в эфире. А рекламные ролики «Молочный Дождик» показывают не так часто по сравнению с другими роликами. Но, не смотря на это, и рекламу и сами молочные продукты все прекрасно помнят, благодаря юмору.

В конце роликов молочных продуктов, всегда показывают их упаковку крупным планом, что оказывает на такой процесс психологической эффективности, как восприятие и память.

Подводя итог анализу, можно сказать, что реклама эффективна.

Использованные источники:

1. Волкова А.И. Основы психологии рекламы для студентов колледжей.- М.: «Прайм», - 2009.
2. Катернюк А.В. Современные рекламные технологии.- Ростов н/Д: «Феникс», - 2010.
3. Лебедев-Любимов А.Н. Психология рекламы. – СПб.: Питер, 2008.
4. Шейнов В.П. Эффективная реклама. Секреты успеха. - М.: Ось-89, 2010.
5. Другие публикации в сети Internet.

¹⁹Шейнов В.П. Эффективная реклама. Секреты успеха. - М.: Ось-89, 2010.

*Прохорова Н.А., доцент, кандидат экономических наук, Поволжский
Государственный Университет Сервиса, Россия, Тольятти.*

*Никонова А.А.
студент*

*Поволжский Государственный Университет Сервиса
Россия, Тольятти*

РЕФОРМИРОВАНИЕ НАЛОГА НА ИМУЩЕСТВО ОРГАНИЗАЦИЙ

Налогообложение имущества, в том числе недвижимого, общепринято в развитых странах. Поимущественный налог был известен с древнейших времен и когда-то рассматривался как самый справедливый из возможных налогов. Он был основным источником поступления в казну федерального правительства США и в Канаде. Во все времена стремились облагать имущество налогом в соответствии с его стоимостью. Облагалось налогом движимое и недвижимое имущество. Налог на имущество существует приблизительно в 130 странах.

В Германии налог на недвижимость налагается ежегодно органами местного самоуправления на недвижимое имущество, вне зависимости от его назначения (коммерческое пользование или нет). Он налагается на налоговую стоимость имущества по общей федеральной ставке 0,35%. Результат умножается на местный коэффициент, который может составлять от 280 до 600%, в силу чего конечная ставка составляет от 0,98% до 2,1% налоговой стоимости имущества. Средняя ставка составляет около 1,5%. Для юридических лиц налог может служить основой вычетов для целей налога на прибыль компаний и налога на предпринимателей, для физических – налог может служить основой вычетов только для целей подоходного налога, если собственность используется в коммерческих целях или является источником дохода, к примеру, сдается в аренду.

При этом налоговая система Австрии, наряду с германской считается одной из самых мягких в Европе.

Недвижимое имущество, находящееся в Дании может облагаться тремя видами налога на недвижимость:

местный налог на недвижимость (kommunal grundskyld);

окружной налог на недвижимость (amtskommunal grundskyld);

местный налог на недвижимость, используемую как офисы, отели, заводы, мастерские и иные сходные коммерческие цели (doekningsafgift).

Ставка муниципального налога на недвижимость может в среднем быть от 0,6% до 2,4%. Ставка окружного налога на недвижимость составляет 1%. Ставка местного налога на недвижимость на здания, используемые в определенных целях, не может превышать 1%. Предоставляемые по налогу льготы относятся только к объектам недвижимости [8].

В Швеции государственный налог на недвижимость (statlig fastighetsskatt) налагается на все виды недвижимости, которая может быть использована для проживания, в коммерческих и производственных целях.

Налоговая ставка составляет 1,3% на дома, разделенные на арендуемые квартиры и блоки квартир (hyreshus), 1,0% на помещения, используемые в коммерческих целях и 0,5% на промышленную собственность [8].

В налоговую систему РФ налог на имущество предприятий был введен в 1992 г. с целью стимулирования производительного использования имущества предприятий, сокращения излишних запасов сырья и материалов и охарактеризован многими учеными как трансформированная форма платы за фонды и сверхнормативные запасы собственных оборотных средств (плата за фонды была установлена в 1965 г. и упразднена в связи с переходом к рыночным отношениям).

Важным этапом в развитии имущественного налогообложения в РФ стало введение с 1 января 2001 г. гл. 30 НК РФ «Налог на имущество организаций». Этот налог является региональным, вводится законами субъектов РФ и, согласно ст. 56 Бюджетного кодекса РФ, подлежит зачислению в бюджеты субъектов РФ по нормативу 100% [1].

Налоговая база определяется налогоплательщиками самостоятельно в соответствии с главой 30 НК РФ.

Налогом на имущество организаций облагаются движимое и недвижимое имущество, в том числе имущество:

- переданное во временное владение, в пользование, распоряжение, доверительное управление;

- внесенное в совместную деятельность;

- полученное по концессионному соглашению, учитываемое на балансе в качестве объектов основных средств в порядке, установленном для ведения бухгалтерского учета.

В соответствии с п.1 ст.130 Гражданского кодекса, к недвижимому имуществу (недвижимости) относятся:

- земельные участки;

- участки недр;

- все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе:

- здания;

- сооружения;

- объекты незавершенного строительства.

Кроме того, к недвижимым вещам относятся подлежащие государственной регистрации:

- воздушные и морские суда;

- суда внутреннего плавания;

- космические объекты [2].

Вещи, не относящиеся к недвижимости, включая деньги и ценные бумаги, признаются движимым имуществом. Регистрация прав на движимые

вещи не требуется, кроме случаев, указанных в федеральном законе № 196-ФЗ «О безопасности дорожного движения» от 10 декабря 1995 г. и в федеральном законе № 150-ФЗ «Об оружии» от 13.12.1996 г. [2]

Плательщиками налога на имущество организаций являются не только российские организации, но и иностранные компании, в случае осуществления ими деятельности в Российской Федерации через постоянные представительства, если они имеют в собственности недвижимое имущество на территории РФ.

Налоговым периодом по налогу на имущество признается календарный год.

Отчетными периодами по налогу признаются:

первый квартал;

полугодие;

девять месяцев календарного года [5].

Налоговым кодексом РФ предусмотрено, что законами субъектов Российской Федерации устанавливаются отчетные периоды (в соответствии со ст.379 НК РФ – субъекты РФ вправе не устанавливать отчетные периоды) и налоговые ставки по налогу (в пределах, установленных Налоговым кодексом – не выше 2.2%, в соответствии со ст.380 НК РФ).

По налогу на имущество организаций допускается установление дифференцированных налоговых ставок в зависимости от:

категорий налогоплательщиков;

видов имущества, признаваемого объектом налогообложения.

Налогоплательщики должны предоставлять декларации и уплачивать налог по месту:

нахождения и учета налогоплательщика;

нахождению каждого своего обособленного подразделения, имеющего отдельный баланс;

нахождению каждого объекта недвижимого имущества;

постановки на учет крупнейшего налогоплательщика;

постановки постоянного представительства иностранной организации на учет в ИФНС;

нахождения имущества, входящего в состав Единой системы газоснабжения.

С 1 января 2013 года вступил в силу Федеральный закон от 29.11.2012 №202-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации».

Законом №202-ФЗ были внесены изменения в 30 главу НК РФ, которые коснулись большинства налогоплательщиков.

Например, начиная с 2013 года, движимое имущество организаций, принятое с 1 января 2013 года на учет в качестве основных средств, налогом на имущество не облагается [6].

Для российских организаций объектом налогообложения признается движимое имущество и недвижимое имущество, в том числе переданное:

- во временное владение;
- в пользование;
- распоряжение;
- доверительное управление;
- внесенное в совместную деятельность;
- полученное по концессионному соглашению,

учитываемое на балансе в качестве объектов основных средств в порядке, установленном для ведения бухгалтерского учета.

Соответственно, если компания приобретает недвижимое имущество с целью последующей перепродажи, то такая недвижимость не принимается к бухгалтерскому учету организации в качестве объекта основных средств.

А это означает, что налог на имущество с такой недвижимости начислять и уплачивать не нужно.

Для иностранных организаций, осуществляющих деятельность в РФ через постоянные представительства, объектами налогообложения признаются движимое и недвижимое имущество, относящееся к объектам основных средств, имущество, полученное по концессионному соглашению.

Для целей налога на имущество иностранные организации ведут учет объектов налогообложения в порядке, установленном в РФ для ведения бухгалтерского учета.

Для иностранных организаций, не осуществляющих деятельность в РФ через постоянные представительства, объектами налогообложения признаются: находящееся на территории РФ и принадлежащее указанным иностранным организациям на праве собственности недвижимое имущество и полученное по концессионному соглашению недвижимое имущество [5].

В целях децентрализации полномочий между уровнями публичной власти в пользу субъектов Российской Федерации и местного самоуправления в 2013 - 2015 годах будет продолжена работа по оптимизации установленных законодательством Российской Федерации о налогах и сборах льгот по региональным и местным налогам.

По результатам проведенных в 2010 - 2012 годах мероприятий по инвентаризации налоговых льгот и анализу их эффективности в предстоящий период планируется рассмотреть вопрос о возможных сроках отмены льгот по региональным и местным налогам, прежде всего наиболее крупных налоговых льгот по налогу на имущество организаций в отношении железнодорожных путей общего пользования, магистральных трубопроводов, линий энергопередачи, а также сооружений, являющихся неотъемлемой технологической частью указанных объектов.

Между тем отмена названных налоговых льгот может привести к

незапланированному росту затрат субъектов естественных монополий в газовой сфере, сфере электроэнергетики и на железнодорожном транспорте и, как следствие, к увеличению тарифов на перевозки грузов и пассажиров железнодорожным транспортом, тарифов на электрическую энергию и оптовых цен на природный газ.

В связи с этим рекомендуется предусмотреть поэтапную отмену льгот по налогу на имущество организаций, которая будет заключаться в установлении в течение 7 лет пониженных предельных налоговых ставок по налогу на имущество организаций.

График повышения налоговых ставок в отношении железнодорожных путей общего пользования, магистральных трубопроводов, линий энергопередачи, а также сооружений, являющихся неотъемлемой технологической частью указанных объектов:

- с 1 января 2013 года - 0,4%;
- с 1 января 2014 года - 0,7%;
- с 1 января 2015 года - 1,0%;
- с 1 января 2016 года - 1,3%;
- с 1 января 2017 года - 1,6%;
- с 1 января 2018 года - 1,9%;
- с 1 января 2019 года - 2,2%.

При этом предполагается сохранение отдельных социальных льгот по региональным и местным налогам (например, для религиозных организаций, общероссийских общественных организаций инвалидов и др.). В связи с этим планируется осуществление компенсации выпадающих доходов бюджетам субъектов Российской Федерации и местным бюджетам в рамках распределения дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности из фонда финансовой поддержки субъектов Российской Федерации.

В данной статье были рассмотрены особенности налогообложения имущества организаций в соответствии с нормами действующего законодательства.

Среди основных налогов Российской Федерации налог на имущество организации занимает далеко не последнее место, так как практически всем юридическим лицам, находящимся на общем режиме налогообложения, приходится исчислять налог.

В большинстве стран поступления от этого налога составляют от 1 до 3% от общих налоговых поступлений на всех уровнях структур власти, так как он является местным налогом. В России же налог на имущество организаций региональный налог и подлежит зачислению в бюджеты субъектов РФ в размере 100%.

В перспективе ожидается, что налог на имущество предприятий, а также вкупе с ним налог на имущество физических лиц и налог на землю будут заменены единым региональным налогом – налогом на недвижимость.

Однако в настоящее время для этого пока не созданы необходимые экономические и правовые условия.

Как видится, введение такого налога приблизит налоговую систему Российской Федерации к более качественному процессу налогообложения, в полной мере отвечающему потребностям защиты и развития рыночной экономики и прав человека.

Использованные источники:

1. Российская Федерация. Законы. Бюджетный Кодекс РФ [Электронный ресурс]: федер. закон № 145-ФЗ: принят ГД ФС РФ 17 июля 1998г. (ред. от №51 25.12.2012 г.) // КонсультантПлюс : Версия Проф. – 2013.
2. Российская Федерация. Законы. Гражданский Кодекс РФ: Часть первая [Электронный ресурс]: федер. закон № 51-ФЗ: принят ГД ФС РФ 21 октября 1994г. (ред. от №53 11.02.2013 г.) // КонсультантПлюс : Версия Проф. – 2013.
3. Российская Федерация. Законы. Гражданский Кодекс РФ: Часть вторая [Электронный ресурс]: федер. закон № 14-ФЗ: принят ГД ФС РФ 22 декабря 1995г. (ред. от №38 14.06.2012 г.) // КонсультантПлюс : Версия Проф. – 2013.
4. Российская Федерация. Законы. Налоговый Кодекс РФ: Часть первая [Электронный ресурс]: федер. закон № 146-ФЗ: принят ГД ФС РФ 31 июля 1998г. (ред. от №48 04.03.2013 г.) // КонсультантПлюс : Версия Проф. – 2013.
5. Российская Федерация. Законы. Налоговый Кодекс РФ: Часть вторая [Электронный ресурс]: федер. закон № 117-ФЗ: принят ГД ФС РФ 5 августа 2000г. (ред. от №127 30.12.2012 г.) // КонсультантПлюс : Версия Проф. – 2013.
6. Российская Федерация. Законы. О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер.закон № 202-ФЗ : принят Гос. Думой 16 ноября 2012 г. (вступил в силу с 01.01.2013г.) // КонсультантПлюс : Версия Проф. – 2013.
7. Российская Федерация. Законы. О безопасности дорожного движения [Электронный ресурс]: федер.закон № 196-ФЗ : принят Гос. Думой 15 ноября 1995 г. (с изм. и доп., вступающими в силу с 1.04.2013г.) // КонсультантПлюс : Версия Проф. – 2013.
8. Российская Федерация. Законы. Об оружии [Электронный ресурс]: федер.закон № 150-ФЗ : принят Гос. Думой 13 ноября 1996 г. (ред. от № 31 10.07.2012г.) // КонсультантПлюс : Версия Проф. – 2013.
9. Князева, В. Л. Налоговые системы зарубежных стран [Текст] : учеб. пособие. / В. Л. Князева. – М.: ЮНИТИ, 2012. - 105с.

*Пяташова О.Ю.
студент 5 курса*

*Найденова Р.И., к.э.н., доц.
СТИ НИТУ «МИСиС», Россия, г. Старый Оскол*

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЕЙ НА ЗАО «ЧАПЛЫЖЕНСКИЙ ЭЛЕВАТОР»

Финансовая деятельность любого предприятия подразумевает постоянный кругооборот денежных средств, которые авансируются для производства и сбыта продукции, либо оказания услуг. Эти средства должны возобновляться в каждом хозяйственном цикле, то есть с прибылью возвращаться предприятию. Дебиторская задолженность является одним из основных источников формирования финансовых потоков платежей. Кредиторская задолженность как долговое обязательство организации всегда содержит суммы потенциальных выплат, нуждающихся в бухгалтерском наблюдении и контроле.

Актуальность рассмотрения данной темы проявляется в том, что финансовое положение предприятия, показатели платежеспособности и ликвидности непосредственно зависят от того, насколько быстро средства в расчетах превращаются в реальные деньги, т. е. повышение эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью отражает улучшение финансового состояния предприятия [2].

Под дебиторской задолженностью ЗАО «Чаплыженский элеватор» понимается сумма долгов, причитающихся организации от юридических или физических лиц в результате хозяйственных отношений между ними. Сегодня практически ни один хозяйствующий субъект не существует без дебиторской задолженности, так как ее образование и существование объясняется объективными причинами, наглядно представленными на рисунке 1.

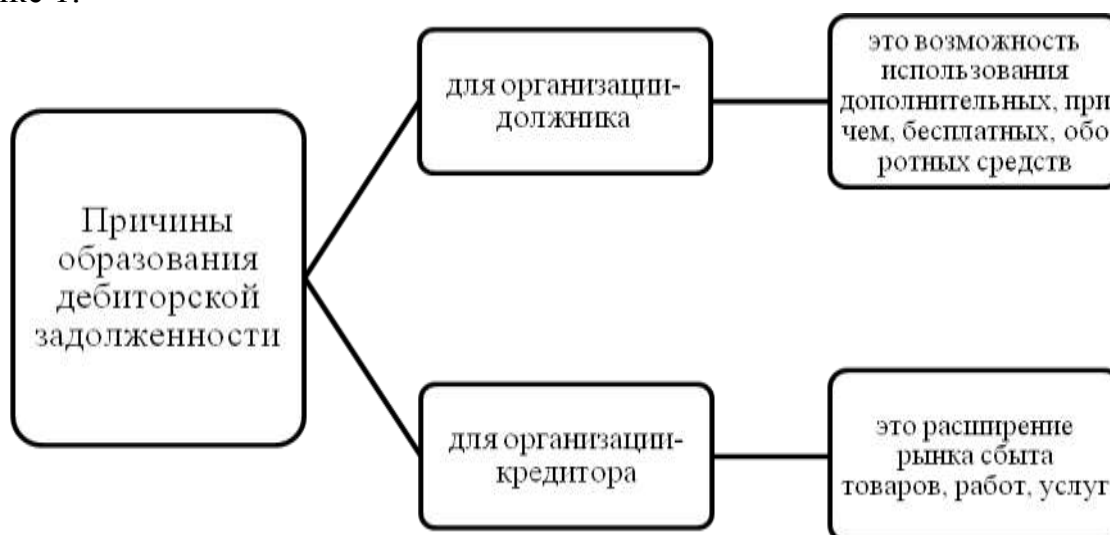


Рисунок 1. Объективные причины образования и существования дебиторской задолженности на предприятии

В отличие от дебиторской задолженности кредиторская задолженность воспринимается в качестве обязательства, неблагоприятно сказывающегося на деятельности предприятия.

Под кредиторской задолженностью понимается задолженность организации по выполнению взятых на себя договорных обязательств, либо

обязательств, исполнение которых предусмотрено действующим законодательством (гражданским, налоговым, трудовым и т. д).

Наличие кредиторской задолженности является неблагоприятным фактором для предприятия, который существенно снижает показатели при оценке финансового состояния предприятия, платежеспособности и ликвидности. Возникновение кредиторской задолженности наступает, в случае несовпадения даты поступления услуг с фактической датой их оплаты [1].

Рассмотрим основной этап в управлении дебиторской и кредиторской задолженности — анализ дебиторской и кредиторской задолженности на примере предприятия ЗАО «Чаплыженский элеватор». Проведенный анализ структуры и динамики дебиторской задолженности за 2009—2011 гг. представлен в таблице 1.

Таблица 1.

Оценка состава и структуры дебиторской задолженности
ЗАО «Чаплыженский элеватор» за 2009—2011 гг.

Состав дебиторской задолженности	2009 год		2010 год		2011 год		Изменение			
	сумма, тыс. руб.	доля, %	сумма, тыс. руб.	доля, %	сумма, тыс. руб.	доля, %	Сумма, тыс. руб.		Темп роста, %	
							2009- 2010	2010- 2011	2009 - 2010	2010 - 2011
Краткосрочная- всего	11 342	100	5 572	100	15 681	100	- 5 770	10 109	49,1 3	281, 4
В том числе: расчеты с покупателями и заказчиками	11 342	100	4 028	72,3	14 445	92,1	-7 314	10 417	35,5	358, 6
Прочая	0	-	1 544	27,7	1236	7,8	1 544	- 308	-	80,0 5
Долгосрочная- всего	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ИТОГО	11 342	100	5 572	100	15 681	100	- 5 570	10 109	49,1 3	281, 4

Анализ показал, что сумма краткосрочной дебиторской задолженности за 2010 год по сравнению с 2009 годом снизилась на 5 770 тыс. руб. или на 50,87 % за счет уменьшения на 7 314 тыс. руб. расчетов с покупателями и заказчиками (или на 64,5 %). В 2011 г. дебиторская задолженность по сравнению с 2010 увеличилась на 10 109 тыс. руб. (или на 181,4 %) в большей степени за счет увеличения задолженности покупателей и заказчиков на 10 417 тыс. руб. (или 258,6 %). Резкое снижение прочей дебиторской задолженности в 2011 году по сравнению с 2009 годом на

28 тыс. руб., что говорит о хорошей платежеспособности некоторых потребителей и об отсутствии трудностей в реализации продукции.

Можно сделать вывод, что дебиторская задолженность в 2011 году значительно снизилась по сравнению с 2010 годом на 308 тыс. руб. За рассматриваемый период долгосрочная дебиторская задолженность отсутствует, что является позитивным фактом и положительно отражается на финансовом состоянии предприятия.

Для более подробного представления расчетных данных рассмотрим рисунки 2 и 3.

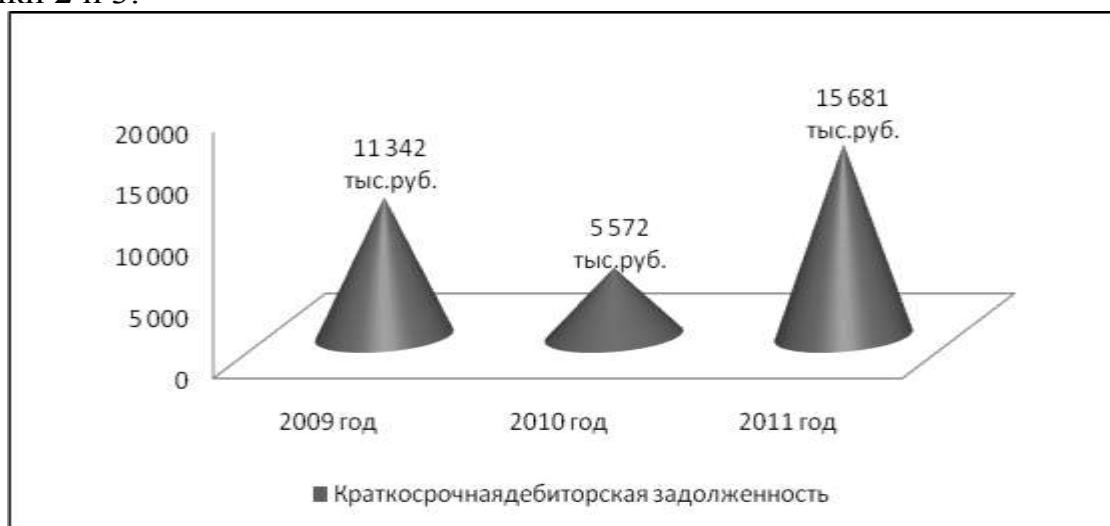


Рисунок 2. Динамика краткосрочной дебиторской задолженности ЗАО «Чаплыженский элеватор»

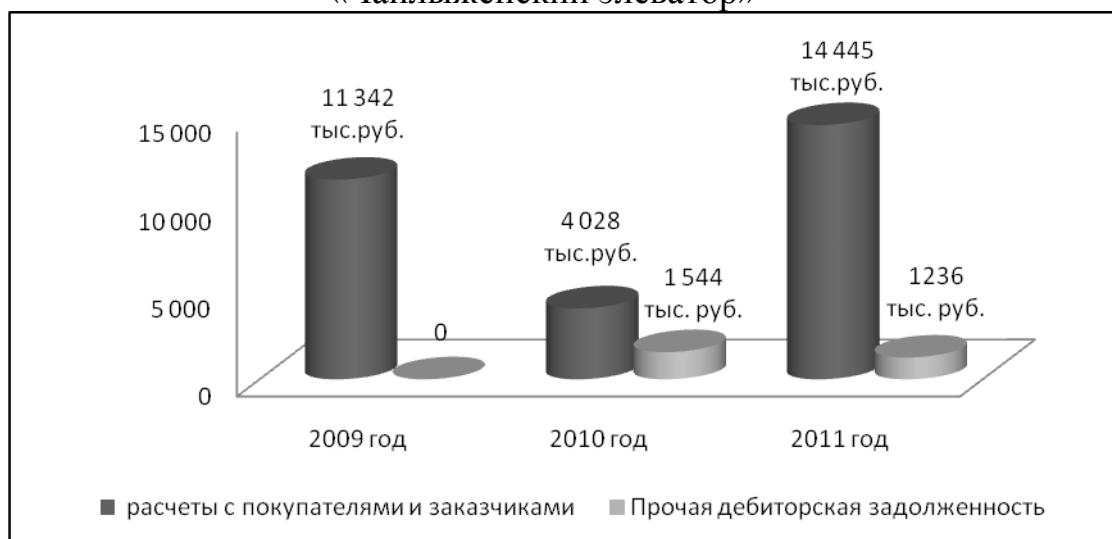


Рисунок 3. Структура краткосрочной дебиторской задолженности ЗАО «Чаплыженский элеватор»

Аналогично выше представленному анализу рассмотрим состояние управления кредиторской задолженности в таблице 2.

Таблица 2.

Оценка состава и структуры кредиторской задолженности
ЗАО «Чаплыженский элеватор» за 2009—2011 гг.

Состав кредиторской задолженности	2009 год		2010 год		2011 год		Изменение			
	сумма, тыс. руб.	доля, %	сумма, тыс. руб.	доля, %	сумма, тыс. руб.	доля, %	Сумма, тыс.руб.		Темп роста, %	
							2009-2010	2010-2011	2009 - 2010	2010 - 2011
Краткосрочная- всего	2 760	99,6	3 290	23,5	5 009	100	530	1719	119,2	152,2
В том числе: расчеты с поставщиками и подрядчиками	383	13,8	2 301	16,5	1 134	22,6	1918	-1167	600	49,3
Расчеты по налогам и сборам	1 556	56,2	484	3,4	3 022	60,4	-1072	2538	31,1	624,4
Расчеты с персоналом	-	-	-	-	841	16,8	-	-	-	-
Прочая	820	29,6	505	3,6	12	0,2	-315	-493	61,6	2,4
Долгосрочная- всего	10	0,4	10 697	76,5	-	-	10 687	-	106 970	-
В том числе: займы	10	0,4	10 697	76,5	-	-	10 687	-	106 970	-
ИТОГО	2769	100	13 987	100	5 009	100	530	1719	119,2	152,2

На основе данной таблицы можно сделать выводы, что сумма краткосрочной кредиторской задолженности за 2010 г. по сравнению с 2009 г. выросла на 530 тыс. руб. (или на 19,2 %) за счет увеличения на 1918 тыс. руб. задолженности перед поставщиками и подрядчиками (или на 500 %). Увеличение расчетов с поставщиками и подрядчиками могло произойти в следствие изменения условий по оказанию услуг или в результате увеличения цен на оказание услуг. Задолженность по налогам и сборам в 2010 г. уменьшилась по сравнению с 2009 г. на 1 072 тыс. руб. (или на 68,9 %), а в 2011 г. увеличилась по сравнению с 2010 г. на 2 538 тыс. руб. (или на 524,4 %), это говорит о постоянном изменении ставок налогообложения. В 2011 г. кредиторская задолженность по сравнению с 2010 увеличилась на 1 719 тыс. руб. (или на 52,2 %) в большей степени за счет увеличения задолженности по налогам и сборам на 2 538 тыс. руб.

Таким образом, произошедшее увеличение кредиторской задолженности в 2009—2011 гг. является нормальным, но всё же если будет все в таком же темпе, может повлечь отрицательные последствия.

Для более подробного представления изменений кредиторской задолженности рассмотрим рисунки 4 и 5.



Рисунок 4. Динамика краткосрочной кредиторской задолженности предприятия ЗАО «Чаплыженский элеватор»



Рисунок 5. Структура краткосрочной кредиторской задолженности предприятия ЗАО «Чаплыженский элеватор»

Т.о. можно сделать вывод о том, что только от правильного учета и контроля кредиторской и дебиторской задолженностью зависит структура активов и пассивов баланса организации, а также определение прибыли, подлежащей налогообложению. Это еще раз подтверждает высокую значимость своевременного и качественного управления задолженностью предприятия.

Использованные источники:

1. Ефимова О. В. Финансовый анализ. М.: Бухгалтерский учет, 2007.-486 с.
2. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. М.: ТК Велби: Проспект, 2007.- 378 с.

Оглавление:

<i>Латыпов А.Ф., Салихова С. Ф., ПРОБЛЕМА ДОЛГОВ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН).....</i>	<i>3</i>
<i>Латышев В. В., Тешаев Д. М., ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОЙ МОЛОДЁЖИ ..</i>	<i>4</i>
<i>Липунова Л.В., ФОРМИРОВАНИЕ КОММУНИКАТИВНЫХ УМЕНИЙ И НАВЫКОВ СТУДЕНТОВ В ХОДЕ АУДИТОРНЫХ ЗАНЯТИЙ.....</i>	<i>9</i>
<i>Литвинова А.А., Игнатъева М.Н., Семячков А.И., Рудакова Л.В., СПЕЦИФИКА УЧЕТА БИОЛОГИЧЕСКОГО РАЗНООБРАЗИЯ ПРИ ОЦЕНКЕ СЦЕНАРИЕВ ОСВОЕНИЯ РЕСУРСОВ СЕВЕРНЫХ,.....</i>	<i>12</i>
<i>ПРИПОЛЯРНЫХ И АРКТИЧЕСКИХ РЕГИОНОВ</i>	<i>12</i>
<i>Лиханова В.В., ИЗМЕНЕНИЕ ТУРИСТСКИХ ПОТОКОВ В ИЗРАИЛЬ И ТАИЛАНД ИЗ РОССИИ ПОД ВЛИЯНИЕМ ГЕОПОЛИТИЧЕСКИХ КОНФЛИКТОВ В 2007-2008 ГГ.</i>	<i>20</i>
<i>Логинова Е.С., АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ САХАРНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....</i>	<i>24</i>
<i>Логинова Е.С., ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ВЫБОР МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ.....</i>	<i>27</i>
<i>Лосенок С.А., Коломоец И.И., Кобзарева Е.В., Котельникова Л.В., Квачахия Л.Л., Мецержакова Г.В., ТЕЛЕМЕДИЦИНА И ОБЛАСТИ ЕЕ ПРИМЕНЕНИЯ.....</i>	<i>30</i>
<i>Mavletkulova G.T., PUBLIC PRIVATE PARTNERSHIP: THEORETICAL ASPECT</i>	<i>33</i>
<i>Макарова К.В., Гарифуллина А.Ф., ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ.....</i>	<i>35</i>
<i>Макарова А.П., ЗАКОНЫ И ЗАКОНОМЕРНОСТИ МЕНЕДЖМЕНТА</i>	<i>38</i>
<i>Макарова А.П., ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ДОСУГА МОЛОДЕЖИ В СЕЛЬСКИХ СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫХ ЦЕНТРАХ ...</i>	<i>40</i>
<i>Макарова А.Ф., Кежун Е. А., ОПТИМИЗАЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ДОКУМЕНТООБОРОТА В ООО «СТРОЙПЛАСТ» С ПОМОЩЬЮ ПРОГРАММЫ «1С: ПРЕДПРИЯТИЕ».....</i>	<i>46</i>
<i>Макрушин А.А., ВВЕДЕНИЕ ПЛАТНЫХ УСЛУГ В РОССИЙСКОЙ МЕДИЦИНЕ ПРОБЛЕМА ИЛИ РЕШЕНИЕ?</i>	<i>49</i>
<i>Мамедова Э.М., Туляева Е.Д., КУРС НА СОКРАЩЕНИЕ ЧИСЛА ВУЗОВ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ: ШАГ К СПРАВЕДЛИВОСТИ ИЛИ К ЭФФЕКТИВНОСТИ?</i>	<i>52</i>
<i>Масленникова А.А., Герасимов И.Г., Мельник Н.А., РЕФОРМА ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ В КОНТЕКСТЕ СПРАВЕДЛИВОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ.....</i>	<i>57</i>
<i>Масленников А., Гулян Р., Масленникова А.А., Зимнякова В.Е., Лагодюк Е.В., ПРОЕКТ «МАМИН ВЫБОР». ДИЛЕММА ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ И СПРАВЕДЛИВОСТИ.....</i>	<i>72</i>

<i>Матвеева И.А., ЭФФЕКТИВНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВНУТРИКОРПОРАТИВНЫХ КОММУНИКАЦИЙ КАК СРЕДСТВО СОЦИОКУЛЬТУРНОЙ ИНТЕГРАЦИИ СТУДЕНТОВ ВУЗА</i>	<i>77</i>
<i>Махортова В.К., НАЦИОНАЛЬНАЯ ИННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА США: ОСОБЕННОСТИ И ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ</i>	<i>80</i>
<i>Махтибекова М.Э., УЧЕТ РАСХОДОВ НА РЕКЛАМУ</i>	<i>86</i>
<i>Медовикова Е.А., ПРОБЛЕМА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ВЫГОРАНИЯ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ ВУЗОВ (НА ПРИМЕРЕ ВУЗОВ Г. ПРОКОПЬЕВСКА)</i>	<i>88</i>
<i>Медовикова Е.А., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОГРАММЫ ГТЗО В ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ ПРОКОПЬЕВСКОГО ГОРОДСКОГО ОКРУГА</i>	<i>100</i>
<i>Мельков О. Е., РАЗРАБОТКА ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ МЕХАНИЗМА УПЛАТЫ НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ НА ОСНОВЕ ОПЫТА ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН.....</i>	<i>112</i>
<i>Мигелев К.Э., РЕЗЕРВЫ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА И ЕЕ ВИДЫ</i>	<i>116</i>
<i>Мингазова З.Р., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ПРОБЛЕМЕ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ГРАЖДАНСКИХ СЛУЖАЩИХ</i>	<i>118</i>
<i>Миннигулова Э. Ф., СОБСТВЕННОСТЬ: СУЩНОСТЬ, ФУНКЦИИ И МНОГООБРАЗИЕ ЕЕ ФОРМ В РАЗВИТОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ</i>	<i>125</i>
<i>Миславская Н.А., Поленова С.Н., ПРАВИЛА МСФО В УЧЕТЕ ИНВЕСТИЦИЙ В АССОЦИИРОВАННЫЕ КОМПАНИИ</i>	<i>128</i>
<i>Миславская Н.А., ОЦЕНКА И ПРИЗНАНИЕ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ ФИНАНСОВЫХ ВЛОЖЕНИЙ ОРГАНИЗАЦИИ</i>	<i>133</i>
<i>Миславская Н.А., ПРАВИЛА ОТРАЖЕНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ</i>	<i>137</i>
<i>Миславская Н.А., БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ КОНЕЧНОГО ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА ОРГАНИЗАЦИИ</i>	<i>141</i>
<i>Миславская Н.А., Поленова С.Н., СЕГМЕНТНАЯ ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ: СОДЕРЖАНИЕ, ПРИНЦИПЫ, РЕЗУЛЬТАТЫ.....</i>	<i>146</i>
<i>Миславская Н.А., Поленова С.Н., УЧЕТ ОПЕРАЦИЙ СОВМЕСТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО МСФО</i>	<i>152</i>
<i>Митякина Е.С., Потапов С.В., СБАЛАНСИРОВАННОСТЬ СТРАХОВОГО ПОРТФЕЛЯ: ДЕЙСТВУЮЩАЯ ПРАКТИКА И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ.....</i>	<i>159</i>
<i>Михайлова Л.И., ПРОГРАММЫ АДАПТАЦИИ НОВОГО СОТРУДНИКА.....</i>	<i>164</i>
<i>Михайлова Л.И., ПРОБЛЕМЫ ВХОЖДЕНИЯ НОВОГО СОТРУДНИКА В ОРГАНИЗАЦИЮ</i>	<i>167</i>
<i>Михайлова Л.И., ВНЕШНЯЯ СРЕДА ОРГАНИЗАЦИИ</i>	<i>171</i>

<i>Михеева О.А.</i> , НЕТРАДИЦИОННЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ПРИ ПОДБОРЕ ПЕРСОНАЛА	176
<i>Моисеева К.Э., Нестеренко Т.В.</i> , ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА	179
<i>Морозова А.И.</i> , ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РАМКАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЗАКУПОЧНОЙ ПОЛИТИКИ	180
<i>Москвитина А.В.</i> , СРАВНЕНИЕ УСТАНОВОК В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ И КИТАЕ	188
<i>Мусина А.Ф., Юнусбаева В.Ф.</i> , РОЛЬ НОВОГО УРЕНГОЯ В РАЗВИТИИ СЕВЕРНЫХ ТЕРРИТОРИЙ	190
<i>Мухамбеков М.М., Азатбек Т.А., Жансагимова А.Е., Ниязбекова Ш.У.</i> , КАЧЕСТВЕННАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ТУРИСТИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ РК.....	192
<i>Мухамедьянова Г.А., Запольских Ю.А.</i> , ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТОРОВ НА РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ	195
<i>Мухина Н.М., Рабцевич А.А.</i> , НОРМИРОВАНИЕ ТРУДА КАК ЭЛЕМЕНТ ОРГАНИЗАЦИИ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ	198
<i>Назаренко А.Ю., Гарифуллина А.Ф.</i> , ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАТИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ.....	200
<i>Назипов Р.Р.</i> , ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	202
<i>Насруева Ф.А., Сулейманова Д.А.</i> , НАПРАВЛЕНИЯ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ПРИМЕНИТЕЛЬНО К ЦЕЛЯМ УПРАВЛЕНИЯ И ПОТРЕБНОСТЯМ.....	230
<i>Насруева Ф.А., Юнусова Д.А.</i> , ПОНЯТИЕ И ВИДЫ АУДИТА ЭФФЕКТИВНОСТИ.....	233
<i>Наумова Е.Н.</i> , БЮДЖЕТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ	235
<i>Наумова Е.Н.</i> , БЮДЖЕТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ	241
<i>Неустроева А.Д.</i> , СТАТИСТИКА ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ	247
<i>Неустроева А.Д.</i> , ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ И ПУТИ ЕГО УЛУЧШЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ СХПК «ЗАРЯ»).....	250
<i>Неустроева В.И.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ И ОПЫТ РАЗВИТЫХ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН	254
<i>Неустроева В.И.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ И ОПЫТ РАЗВИТЫХ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН	260
<i>Никитина Е.В.</i> , ПРОБЛЕМА ОБРАЗОВАНИЯ В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ.....	266
<i>Никитина Е.В.</i> , ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ НА ПОЛИТИКУ	268

<i>Никишкина И. В.</i> , СРЕДСТВА МАССОВОЙ КОММУНИКАЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОЛИТИЧЕСКОГО МАНИПУЛИРОВАНИЯ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ.....	269
<i>Никишкина И. В.</i> , СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРЕДВЫБОРНОЙ КАМПАНИИ	272
<i>Ногих Т.С., Перфильева О.Д.</i> , НАЦИОНАЛЬНЫЕ ЧЕРТЫ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ.....	274
<i>Олениченко М.А.</i> , МАЛЫЙ БИЗНЕС: МИРОВОЙ ОПЫТ И ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ В РОССИИ.....	275
<i>Ольмесова А.А.</i> , НОРМАТИВНЫЙ МЕТОД УЧЕТА ЗАТРАТ И ФОРМИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ	284
<i>Осадчий И.С., Аглиева Э.Р.</i> , ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ СИСТЕМЫ ЦЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ОРГАНИЗАЦИИ	290
<i>Офицеров-Бельский Д.В., Сидоровых А.С., Ягудина А.Р.</i> , БОРЬБА С ОФФШОРАМИ	294
<i>Павлов А.В.</i> , ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОВАРОВ	300
<i>Павлова М.О.</i> , ОПТИМИЗАЦИЯ БИЗНЕС ПРОЦЕССОВ МЕТОДЫ И АКТУАЛЬНОСТЬ.....	302
<i>Пальчук О.І.</i> , КИТАЙ ЯК СУЧАСНИЙ ЛОКОМОТИВ РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ	306
<i>Папин Д.И.</i> , ОСНОВНЫЕ ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТНО-ОРИЕНТИРОВАННЫХ МСП РЕГИОНА	311
<i>Парамонова Л. А., Кямякова Ю. Ю.</i> , СЕГМЕНТАРНАЯ ОТЧЕТНОСТЬ И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ЕЕ СОСТАВЛЕНИЮ	315
<i>Пасько А.В., Корень А.В.</i> , «МАКРОПРУДЕНЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА» ..	321
<i>Патцук А.А.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО УЩЕРБА ПРИ ЗАГРЯЗНЕНИИ ПРОДУКТАМИ НЕФТЕДОБЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ	326
<i>Патшина А. Ю.</i> , ПРОБЛЕМА НЕСТАБИЛЬНОСТИ НАЛОГОВОГО РЕЖИМА МАЛОГО БИЗНЕСА РОССИИ	332
<i>Пахомова А.Т.</i> , ПОРТРЕТ СОВРЕМЕННОГО УЧЕНОГО	337
<i>Борисова У. С.</i> , РОЛЬ РУКОВОДИТЕЛЯ В РЕГУЛИРОВАНИИ КОНФЛИКТОВ В МАЛОМ КОЛЛЕКТИВЕ.....	338
<i>Пахомова В.Н., Борисова У.С.</i> , СПОСОБЫ РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТОВ В ОРГАНИЗАЦИИ	341
<i>Паиков Е.В.</i> , УСИЛЕНИЕ РОЛИ СТРЕСС-ТЕСТИРОВАНИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ ГОСУДАРСТВОМ.....	344
<i>Паиков Е.В.</i> , ПОНЯТИЕ И МЕТОДИКИ СТРЕСС-ТЕСТИРОВАНИЯ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ.....	346
<i>Петрова А.П.</i> , СОЦИАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ЮВЕНАЛЬНОЙ ЮСТИЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ).....	348

<i>Поленова С.Н., ОСНОВЫ ЮРИДИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ФАКТОВ.....</i>	<i>349</i>
<i>ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ЖИЗНИ В БУХГАЛТЕРСКОМ ДЕЛЕ</i>	<i>349</i>
<i>Поленова С.Н., СУБЪЕКТЫ СДЕЛОК В БУХГАЛТЕРСКОМ ДЕЛЕ: ПРАВА, ОБЯЗАННОСТИ, СПОСОБЫ ИСПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ</i>	<i>355</i>
<i>Поленова С.Н., Миславская Н.А., УСТАВНЫЙ КАПИТАЛ: ПОНЯТИЕ И БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ</i>	<i>363</i>
<i>Поленова С.Н., Миславская Н.А., БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ.....</i>	<i>371</i>
<i>СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ</i>	<i>371</i>
<i>Поленова С.Н., Миславская Н.А., СПОСОБЫ ПОГАШЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ</i>	<i>380</i>
<i>Полозова А.В., Артемьева С.С., СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДНОЙ ЧАСТИ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ</i>	<i>389</i>
<i>Поляева А. А., Ермошина Т.В., АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ.....</i>	<i>393</i>
<i>Поляева А. А., Ермошина Т.В., НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i>	<i>395</i>
<i>Поляева А.А., Ермошина Т.В., ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИБЫЛИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В РОССИИ</i>	<i>399</i>
<i>Попова А.В., ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ В РЕСПУБЛИКЕ КОМИ</i>	<i>403</i>
<i>Поскрякова И.В., Валиева А.Р., УЧАСТИЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ВТО: ПЕРВЫЕ ИТОГИ ВСТУПЛЕНИЯ.....</i>	<i>408</i>
<i>Потехина Л.А., ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГА ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИИ</i>	<i>412</i>
<i>Привалихина К.К., Логачев В.А., ВЗАИМООТНОШЕНИЯ РОССИИ И ЕВРОСОЮЗА В ТУРИСТИЧЕСКОЙ СФЕРЕ</i>	<i>416</i>
<i>Пригодский Д.А., ВЛИЯНИЕ КАПИТАЛИЗМА В РОССИИ НА УРОВЕНЬ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ.....</i>	<i>420</i>
<i>Прокопьева С.А., Борисова У.С., ПРОБЛЕМЫ ПОДБОРА ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ</i>	<i>423</i>
<i>Протопопова А.Н., Борисова У.С., 7 ШАГОВ К ЭФФЕКТИВНОМУ ПАРТНЕРСТВУ</i>	<i>427</i>
<i>Протопопова А.Н., Борисова У.С., ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕКЛАМЫ.....</i>	<i>429</i>
<i>Прохорова Н.А., Никонова А.А., РЕФОРМИРОВАНИЕ НАЛОГА НА ИМУЩЕСТВО ОРГАНИЗАЦИЙ</i>	<i>433</i>
<i>Пяташова О.Ю., Найденова Р.И., АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЕЙ НА ЗАО «ЧАПЛЫЖЕНСКИЙ ЭЛЕВАТОР».....</i>	<i>439</i>